



iStart

Méthodologie pour les Académies transnationales

Tâche 4.1



Table of Contents

1. Introduction.....	3
2. Approche pédagogique	4
3. Contenu (programme d'études).....	5
4. Approches (méthodes d'enseignement) :	8
5. Facilitateurs (mentors)	10
6. Organisation et ressources de l'Académie	10
7. Processus de candidature à l'Académie	13
8. Concours de l'entrepreneuriat (pitching)	14
9. Évaluation et suivi de l'Académie	15

1. Introduction

L'objectif de ce rapport est de fournir la méthodologie de la Digital Entrepreneurship Transnational Pitching Academy qui s'intègre dans le cadre général de l'innovation ouverte et de la co-création du projet iSTART . En d'autres termes, une feuille de route de mise en œuvre commune aux académies et concours numériques de l'entrepreneuriat numérique est fournie, en veillant à ce que tous les objectifs des académies et des compétitions soient atteints.

À savoir, le but de ces académies sont:

- 1) Engager les parties prenantes en quadruple hélice (à la fois de iSTART et de l'organisateur local de l'académie)
- 2) Pour piloter les modules d'enseignement numérique esprit d' entreprise (DEP) et à fournir aux participants les compétences qui leur permettront de se lancer dans une activité entrepreneuriale numérique.
- 3) Impliquer les étudiants (d' iSTART et de l'organisateur local) dans un concours de promotion de l'entrepreneuriat numérique (qui sera créé sous le résultat 2 - The Trainers 'Labs)
- 4) Recueillir les réactions (et co-créer avec) les parties prenantes en quadruple hélice qui seront présentes pendant les académies. Ce retour d'information améliorera considérablement le programme d'études et servira également de base au concours d'étudiants / idées de promotion proposées avec des solutions numériques innovantes (de la conception de l'idée au lancement et à l'investissement sur le marché).
- 5) Assurer le financement potentiel (des investisseurs participants) de l'idée la plus appropriée proposée par les participants et soumise / co-créée au cours de l'académie de 5 jours par les parties prenantes de la quadruple hélice présentes à la manifestation.
- 6) Tester l'environnement d'apprentissage virtuel et la co-création en ligne (dans de petits ateliers sur la génération de rétroaction à quadruple hélice) afin de fournir un retour d'information sur l'amélioration / le développement de l'outil et de susciter l'enthousiasme des participants pour continuer à utiliser la VLE dans - entre les académies et après le cycle de vie du projet. Essentiellement, le VLE permettra aux participants de présenter en ligne une idée d'entreprise numérique et de la soumettre à une co-création / modération ouverte en ligne par divers acteurs de la quadruple hélice (crowdsourcing & open innovation) afin de l'adapter aux besoins de chaque intervenant.

Un nombre total de quatre académies seront organisées à divers endroits (Thessalonique, Coimbra, Côme et Izmir) . L'organisation des académies dans différents endroits se fera de manière à tirer profit de différentes compétences / savoir-faire qui amélioreront le programme d'enseignement du PED, tout en comblant les lacunes en compétences locales. Pendant les académies, des compétitions d' entrepreneuriat (pitching) seront également organisées entre les participants et l' élection des équipes gagnantes se fera sur la base de critères prédéfinis qui récompenseront les idées les plus innovantes et les plus prometteuses du monde des affaires.

Les processus d'évaluation et de suivi des activités auront également lieu afin de renforcer davantage les initiatives entrepreneuriales chez les participants et inciter les meilleures pratiques dans le programme scolaire, mais aussi afin de capitaliser la co-création quadruple hélice par le pilotage du VLE et du programme DEP et

insuffler les meilleures pratiques dans le programme académique. Les résultats de la co-création au cours de chaque académie seront utilisés pour améliorer les programmes de VLE et DEP.

2 Approche pédagogique

L'éducation à l'entrepreneuriat a attiré beaucoup d'attention ces dernières années et les approches traditionnelles d'enseignement du commerce et de l'entrepreneuriat, axées sur des éléments tels que le passé, l'analyse critique et la compréhension passive, ont été abandonnées au profit d'approches davantage axées sur les traits et les compétences. En revanche, les approches entrepreneuriales modernes se concentrent sur: l'avenir, la créativité, la compréhension, la compréhension active, la participation émotionnelle, la manipulation des événements, la communication personnelle et l'influence, et le problème ou l'opportunité (Kirby, 2004). [\[i\]](#).

Pour les meilleures raisons, l'approche pédagogique des académies iSTART sera basée sur les principes d'un modèle de formation à l'entrepreneuriat proposé récemment par Azim et Al- Kahtani (2015). [\[ii\]](#). Azim & Al-Kahtani (2015) comprennent les limites des méthodes pédagogiques traditionnelles et suggèrent que l'objectif premier de tout programme d'entrepreneuriat est de préparer les participants à la création et à la gestion d'une entreprise innovante. la conception du programme devrait en tenir compte. Basé sur une vaste étude de la documentation sur l'entrepreneuriat Education et formation, ils ont envisagé un Modèle d'éducation à l'entrepreneuriat sur la base de trois intrants clés:

1. Contenu (que faut-il enseigner?)
2. Approches (comment est-il enseigné?) Et
3. Facilitation (Qui devrait enseigner?)

Le contenu du programme est en outre divisé en trois composantes principales: traits, compétences et connaissances. Ainsi, le modèle prend la forme suivante:

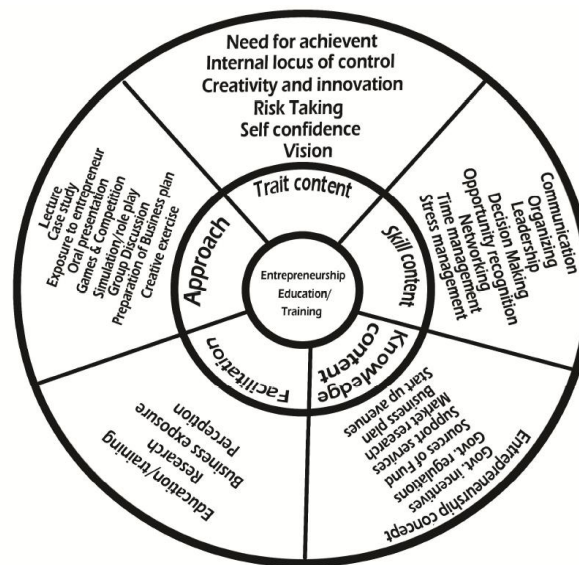


Figure 1: Modèle d'éducation et de formation à l'entrepreneuriat (Azim et Al- Kahtani , 2015 , p. 119)

Sur la base de ce qui précède, une méthodologie particulière pour les académies iSTART a été développée en trois piliers principaux, comme expliqué dans les sections suivantes: Contenu (programme d'études), Approches (méthodes d'enseignement) et Facilitation (Mentors).

3 Contenu (programme d'études)

Afin de développer les programmes des académies, ainsi que la recherche littéraire, les résultats de iSTARTs ' T pleut N EED A nalyse ont été prises en considération. Plus spécifiquement, selon les résultats du TNA, un grand nombre de compétences ont été identifiées comme essentielles à l'esprit d'entreprise, et peuvent être regroupées en trois catégories principales.

Le premier ensemble de compétences consiste à combler le fossé entre une idée intéressante et le succès commercial. En tant que tels, les futurs entrepreneurs doivent être formés aux compétences de reconnaissance des opportunités (comprendre les besoins du marché) ainsi qu'aux compétences de validation du marché (communiquer efficacement une idée au marché, savoir faire valoir ses arguments).

Le deuxième ensemble de compétences se réfère à teamwork et team building. Ainsi, les entrepreneurs potentiels doivent prendre conscience de l'importance de la complémentarité des compétences dans un contexte d'équipe et de l'importance de la prise de conscience de soi (compétences personnelles, forces, faiblesses, etc.) dans le processus de constitution d'une équipe.

Le dernier ensemble de compétences fait référence à la flexibilité. Il est essentiel que les entrepreneurs potentiels perçoivent rapidement les tendances technologiques et du marché et s'approprient ces solutions et offres commerciales. Il est également essentiel qu'ils soient formés au développement de scénarios alternatifs.

Compte tenu de tout ce qui précède, les connaissances acquises par les académies comprendront, outre des connaissances techniques fondées sur les caractéristiques spécifiques de chaque secteur, des connaissances en gestion d'entreprise appliquées aux activités entrepreneuriales (avec un accent particulier sur les besoins du marché et la validation des idées), mais aussi formation aux compétences générales telles que la constitution d'équipes et le travail d'équipe, les techniques de présentation, la prise de décision et la flexibilité (c.-à-d. comment pivoter efficacement).

En ce qui concerne les connaissances techniques, l'un des logiciels iSTART les académies auront une approche technologique différente. Cela permet d'offrir une formation aux caractéristiques bien plus adaptée de l'industrie, en tenant compte de facteurs spécifiques du secteur dans le développement de concepts d'affaires et les spécifications du client. En outre, un accent particulier sera mis sur la fourniture aux participants d'un aperçu clair des principaux défis de l'industrie. En conséquence, ces connaissances technologiques et spécifiques à l'industrie varieront d'une académie à l'autre.

Du point de vue de la gestion, l'objectif principal du programme est que les participants découvrent les différents domaines fonctionnels de la gestion d'une manière simple et efficace. En ce sens, les académies iSTART incorporera la planification allégée comme approche de base. Ainsi, le contenu livré dans iSTART les académies fourniront aux délégués les bases de la gestion d'entreprise à travers l'optique du processus «construire-mesurer-

apprendre», en mettant l'accent sur une communication claire avec les clients pour développer et tester des produits et des idées.

Le contexte organisationnel de cette approche d'apprentissage continu sera défini dans les canevas de modèles d'affaires et de propositions de valeur. Ces outils fourniront le cadre dans lequel intégrer les concepts de base du marketing, des finances, de la comptabilité et de la stratégie appliqués aux caractéristiques d'un secteur spécifique. Plus spécifiquement, le programme sera conçu pour guider les participants tout au long du processus de démarrage simplifié (de l'idéation à la validation, en passant par le pivotement et le pitching). Un programme suggéré pour les cinq jours des académies est le suivant :

Jour 1

Au cours de la première journée , une brève introduction sur l'objectif, le calendrier et les processus de l'académie, ainsi que sur les personnes qui seront utiles aux participants. Il est suggéré que les premiers sujets à discuter lors de cette première journée impliquent:

Modèle d'affaires Lean

Au cours de cette session, les participants peuvent acquérir une meilleure compréhension de la méthode et de ses concepts fondamentaux et comprendre qu'un démarrage n'est pas une petite version d'une grande entreprise. Il est suggéré de mettre l'accent sur cette session pour montrer aux participants comment créer plus de valeur pour les clients disposant de moins de ressources, pour comprendre le concept et la valeur ajoutée de la création d'un modèle d'entreprise , et pour comprendre l' importance de la planification d'entreprise.

Idées P & sentation formation d' équipe

Il est essentiel que au cours de la première journée, les équipes seront formées organiquement sous la direction des mentors professionnels de l'académie et les idées initiales seront documentées. Des questions telles que ce qui est nécessaire pour diriger avec succès une équipe de démarrage et comment aligner les membres individuels, avec leurs perspectives et intérêts divergents, pourraient également être discutées au cours de cette session.

B usiness C anvas & D ESK R esearch

Cette session implique la compréhension du canevas professionnel et des commentaires des clients. Il vise à faciliter les participants à comprendre toutes les parties de la toile d'affaires, b e en mesure de concevoir des toiles claires de modèle d'affaires, et d' identifier ensemble comment une organisation crée, fournit et capture la valeur.

Jour 2

Après l'idée et la formation de l'équipe, et en suivant l'approche lean, il est important que les participants testent leurs idées et obtiennent un retour le plus tôt possible. Par conséquent, il est recommandé que la deuxième journée de l'académie se concentre sur la validation des idées et des modèles commerciaux:

Validation du modèle d'entreprise / idée

Cette session devrait permettre aux étudiants en u omprendre ing le concept et l'importance de la validation de l' idée, ainsi que des outils connexes de validation du marché. Il est important que les participants comprennent mieux comment définir leur hypothèse pour toute préoccupation, plainte ou problème que leur idée / entreprise contribuerait à résoudre, et de le tester. Afin de faciliter le processus de validation, une *sortie en l'approche des*

ues est recommandé, où les participants vont, entrevue et obtenir des commentaires des clients potentiels de leur idée / produit / entreprise. Ces commentaires les aideront à déterminer où concentrer leur attention.

Jour 3

Le troisième jour de l'académie pourrait être consacré à l'analyse du marché et de la concurrence, ainsi qu'à des essais de choc d'idées et aux pivotements suivants:

Analyse marché / produit / concurrence

Les participants peuvent être initiés à la manière de analyser un secteur, un secteur ou un créneau afin de déterminer l'identité, la taille, la part de marché, les taux de croissance et la dynamique concurrentielle de toutes les entreprises concurrentes de ce marché . Les participants peuvent également être introduits à la façon dont les startups se différencier de leurs concurrents (c. -à- ce qui fait l'offre d'une start - up différent, plus rapide, moins cher et / ou mieux que leurs concurrents).

Idée crash test et pivotant

L'objectif principal de cette session est que les participants comprennent la signification de pivoter dans l'entrepreneuriat et acquièrent la conviction qu'il est possible de changer de direction . En outre, il est essentiel pour eux de comprendre comment à I GAGNEZ à regarder avec objectivité au produit / service, comment apprendre des évaluations du marché, et pourquoi p erseveration est pas toujours une bonne idée.

Jour 4

Il est suggéré que le quatrième jour se concentre sur d'autres aspects importants des startups, tels que la budgétisation, les prévisions et la mobilisation de capitaux. En outre, il est important de préparer les participants à la compétition de lanceurs en discutant de la manière de présenter et de présenter .

Budgétisation et prévision

Les participants doivent comprendre l'importance des budgets et des prévisions en tant qu'indicateur important de leur durabilité. Ils peuvent guider les étapes de base de la préparation de budgets réalistes et présenter d les états financiers et leur interprétation .

La levée de capitaux

La préparation à l'investissement et la mobilisation de capitaux sont également très importants pour les startups. Par conséquent, il serait très utile que les participants sachent comment collecter des fonds en tant que société en phase de démarrage et comment accéder au processus de collecte de fonds principal disponible (financement participatif, fonds de capital-risque, investisseurs providentiels).

Techniques de présentation et astuces de lancement

Les participants recevront des conseils utiles sur le terrain d'ascenseur ir, à savoir le discours qui fait référence à la tentative d'un entrepreneur de convaincre un capital-risqueur qu'une idée d'entreprise est intéressant d'

investir dans. Ces conseils peuvent se concentrer sur le renforcement de la présentation, la synthèse de l'information, de parler en public et le corps Compétences linguistiques. Il faut passer une bonne partie de la journée à tester les terrains avec l'aide d'un mentor (groupe unique, avec le public des autres participants, durée des terrains, temps de questions / réponses, etc.) .

Jour 5

Compétition de pitch

Sur la base de la formation de l'équipe et des idées de produits / affaires qui seront produites dans chaque cademy, chaque équipe concevra un argumentaire de sa démo / idée et le présentera le dernier jour de chaque cademy devant un jury composé de quatre personnes . La sélection se fera sur la base de critères prédéfinis qui récompenseront les idées les plus innovantes et les plus prometteuses.

4 Approches (méthodes d'enseignement) :

Traditionnellement, la formation en affaires et en entrepreneuriat était basée sur des conférences. La méthode du cours peut être suffisante si l'objectif est de permettre aux participants de se *familiariser* avec l'entrepreneuriat. Cependant , pour que les participants aient davantage l' *esprit d'entreprise ou les préparent à démarrer une entreprise innovante*, l'accent doit être mis **sur les aspects** de contenu et de **compétence**, de sorte que toute la batterie d'approches **est nécessaire pour transmettre les caractéristiques et les compétences requises**. L' expérience et les compétences pratiques utilisées par les entrepreneurs ne sont peut-être pas acquises par des méthodes d'enseignement conventionnelles (Henry *et. Al.*, 2005) [\[iii\]](#) .

Par conséquent, au cours des académies, diverses méthodes d'enseignement de la formation à l'esprit d'entreprise seront utilisées sur la base du modèle proposé . par Azim & Al- Kahtani (2015) et comprendra :

- Lecture s

La lecture est la méthode la plus traditionnelle d'enseignement où l'enseignant dissémine des informations, des faits et des idées au moyen d'une présentation orale. Il est essentiellement nécessaire pour expliquer quelque chose aux étudiants. On ne peut donc pas l'éliminer de l'enseignement de l'entrepreneuriat.

- Études de cas

L'étude de cas aide à reproduire la réalité et à améliorer par conséquent la capacité de prise de décision des étudiants. C'est également une méthode efficace pour développer des compétences analytiques et la capacité de synthétiser des informations.

- Exposition à l'entrepreneur

Un enseignant familiarisé avec le monde des affaires dans la vie réelle devrait être en mesure d'offrir un enseignement plus efficace sur l'esprit d'entreprise. Il est également avancé qu'il peut jouer le rôle de modèle pour les étudiants et leur fournir un mentorat utile.

- Présentation orale s

Faire une présentation orale par les étudiants de la classe les aide à développer leurs compétences en communication et en leadership. Il chasse la phobie de la parole en public et les forme à apprendre l'art de la présentation et de la persuasion. Les étudiants peuvent être invités à présenter leur plan d'affaires devant la classe ou à l'extérieur.

- Jeux et concours

Dans les jeux et les compétitions, les gens participent spontanément et cela garantit une implication totale des participants. Par conséquent, tout ce qu'ils apprennent à travers les jeux et la concurrence, ils peuvent facilement l'intégrer et le conserver longtemps. Des aspects de contenus tels que des traits et des compétences plus tacites dans la nature peuvent être développés plus efficacement grâce à cette approche .

- Simulation / jeu de rôle

Dans la formation à l'entrepreneuriat , la simulation / le jeu de rôle peuvent être fréquemment utilisés pour reproduire le scénario de la vie réelle. Par exemple, un marché fictif avec des acheteurs et des vendeurs supposés, un faux entretien d'embauche, une réunion imaginaire, etc. Parallèlement au divertissement , il a aussi sa valeur éducative et motivante.

- Discussion de groupe

La discussion de groupe renvoie au dialogue entre les élèves concernant un problème lié à la leçon. Cela peut être pour l'analyse de cas, l'analyse de récit de vie ou tout autre objectif pertinent Ces discussions facilitent l'interaction entre les élèves, ce qui accroît leur empathie, leur esprit d'équipe et leurs compétences en communication.

- Préparation du business plan / canvas

La préparation et la maîtrise sur Business plan / canvas occupent une place essentielle dans la plupart des programmes de développement de l'esprit d'entreprise. la qualité du plan d'affaires / de la toile qui en résulte est une mesure essentielle de l'apprentissage expérientiel efficace.

- Exercices créatifs

Il est largement admis que la créativité et le caractère novateur d'une personne peuvent être développés par le biais d'exercices créatifs, tels que la reconnaissance des relations entre différentes choses, l'utilisation de l'hémisphère droit du cerveau , la poursuite d'un processus systématique de génération d'idées, etc.

En résumé , la structure générale des académies sera axée sur des conférences interactives, le travail en équipe et le mentorat. Les présentations des conférenciers / mentors seront de préférence données lors des premières séances de chaque journée, ce qui permettra aux équipes et aux mentors de travailler ensemble et d'offrir aux participants des stimuli sur le domaine thématique de chaque académie. Cette intégration précieuse peut être déployée en engageant activement non seulement des mentors de démarrage professionnels, mais également des startups dans des domaines connexes.

Les académies intégreront et testeront également l'utilisation de la plate-forme VLE à ses différentes étapes de développement. Ainsi, lors de la dernière académie à Izmir, des tests pilotes de la plate-forme VLE complète seront réalisés.

Toutes les équipes participant aux académies travailleront avec des outils spécifiques (p. Ex. Canevas de modèle d'entreprise, budget, plate-forme d'idées) et présenteront leur idée et leur équipe devant un groupe d'experts le dernier jour de l'académie où se déroulera la compétition de lanceurs.

5 Facilitateurs (mentors)

Un sujet de préoccupation très plausible en matière d'éducation et de formation à l'esprit d'entreprise est le rôle de l'enseignant / formateur dans le programme. Fiet (2000) [\[iv\]](#) souligne le rôle critique de l'«enseignant» dans la pédagogie de la formation à l'entrepreneuriat en tant que facilitateur pour amener une modification des attitudes et du comportement des participants lors du démarrage d'une entreprise. La motivation, les compétences, l'expérience et les valeurs de l'enseignant sont tous des ingrédients importants pour la réussite du programme.

À cet égard, les animateurs des académies peuvent être considérés comme des mentors. Dans chaque académie, un processus de mentorat peut se dérouler comme suit: il y aura jusqu'à trois mentors résidents du jour 1 au jour 5 dans chaque académie. Ces mentors fourniront une présentation détaillée des sujets et un soutien continu aux équipes, ils fourniront une aide pour former des idées et des équipes, et ils aideront également les participants à répondre à toutes les exigences (par exemple, la toile, le pitch, etc.). Il est suggéré que des sessions dédiées de mentorat / travail d'équipe aient lieu après de brèves présentations le matin. Il est essentiel que les formateurs agissent de manière proactive en s'adressant à chaque équipe et discutent de leurs problèmes, plutôt que de simplement répondre aux demandes des participants à la demande. Les membres des partenaires iSTART doivent également se rendre dans toutes les autres académies. Ces personnes peuvent également jouer le rôle de présentateurs et / ou de mentors. Les conférenciers invités peuvent faire partie du panel de compétition de pitch et / ou de l'événement multiplicateur (accompagnant l'académie).

6 Organisation et ressources de l'Académie

Chaque académie a un thème différent et dure 5 jours au cours desquels les participants (des partenaires iSTART ainsi que d'un plus grand nombre d'étudiants impliqués localement) s'initieront à divers sujets liés au DEP tout en développant leurs concepts métier. Ces académies fonctionneront avec la participation d'acteurs en quadruple hélice (d' iSTART ainsi que du réseau de l'organisateur local), suivant diverses méthodes pédagogiques au travers de séminaires, d'ateliers et de travail en équipe. Chaque organisateur fera la promotion de l'Académie auprès de l'écosystème TIC / numérique et d'innovation de son pays, tandis que le consortium dans son ensemble assurera

la promotion des Académies à l'échelle européenne. Le processus de sélection garantira que les participants ont un intérêt commun dans le thème choisi et représentent un mélange de milieux, d'ethnies et de sexes. Un minimum de 20 étudiants impliqués localement participera à chaque académie.

En ce qui concerne les chiffres, une cible indicative pour chaque académie pourrait être:

- 20 étudiants impliqués localement (de l'organisateur de l'académie et de leur réseau local)
- 10 acteurs de l'hélice quadruple
- 12 à 18 participants d' iSTART (2 à 3 participants / partenaire du projet)

En ce qui concerne les ressources, chaque académie peut suivre les notes d'orientation présentées dans le tableau suivant:

Action / ressource / entrée de livraison spécifiée	Orientation	Notes de guidage
Ressources	TIC, visites, conférenciers, salles avec espaces dédiés, Skype	Haute qualité, soutien à l'apprentissage actif, au travail en groupe, aux connaissances sectorielles et à l'auto-évaluation.
Modes de livraison	Ateliers, présentations, visites de sites, observations, démonstrations, compétitions	Ateliers, apprentissage par les pairs / travail en groupe, démonstrations, présentations, visites de sites.
Équipement	TIC, Skype, présentation	Au besoin, chaque académie devrait être de grande qualité.

Une liste de contrôle pour la planification et la livraison que toutes les académies **peuvent avoir comme guide pratique** est la suivante :

- Chaque académie doit recruter au moins 20 participants et sélectionner 3 idées gagnantes.
- Chaque académie est composée de composants similaires , livrés en fonction du thème de l'académie.
- Chaque académie se déroulera sur 5 jours consécutifs, de préférence (ie du lundi au vendredi)
- Les approches de conférence formelles devraient être limitées et, lorsqu'elles sont utilisées, engageantes
- Il est fortement recommandé aux participants de visiter des environnements externes adaptés aux académies individuelles et d'éviter que tous les apprentissages ne se déroulent sur le campus.
- Des certificats de participation doivent être remis à tous les participants.
- Chaque académie définira ses limites pour les équipes gagnantes (par exemple, 3 mois de coaching gratuit par des mentors)

7. Processus de candidature à l'Académie

Le processus de candidature dans chaque académie pourrait impliquer les étapes de base suivantes:

1. Préparation du call

La plateforme en ligne f6s.com a été suggérée pour le processus de candidature et de sélection. F6s est une plateforme de gestion d'événements gratuite largement utilisée par les projets de la Commission européenne en entrepreneuriat et au-delà. Toutefois, une autre plate-forme peut être choisie pour le processus de candidature. Le processus de demande peut inclure des données personnelles, démographiques et générales, telles que les suivantes: Prénom, Nom, Ville, comte ry, Date de naissance, sexe, nationalité, numéro de téléphone, e-mail. Certaines données pédagogiques peuvent également être demandées, telles que les suivantes: enseignement universitaire / scolaire, degré attendu, nom du programme d'études. Enfin, la motivation, l'esprit d'entreprise et les idées d'entreprise peuvent également être sollicités:

- Avez-vous déjà participé à un atelier ou à une académie de formation Startup? Si oui, lequel?
- Pourquoi souhaitez-vous rejoindre l'académie iStart (ville) ?
- Que pouvez-vous apporter à iStart Académie (ville) ?
- Donnez un ou plusieurs exemples de votre créativité et / ou de votre esprit d'entreprise .
- Veuillez décrire une idée d'entreprise que vous souhaiteriez développer au cours de l'académie. Ou, si vous n'avez actuellement aucune idée d'entreprise, décrivez une opportunité entrepreneuriale qui vous intéresse et qui se rapporte au thème de l'académie.
- Pourriez-vous nous dire comment avez-vous entendu parler d' iStart? Académie (ville) (facebook, twitter, ami, université ou lycée, navigateur web ...)

2. Publier Appel à candidatures: via les médias traditionnels et sociaux, l'utilisation du réseau de partenaires locaux de s

3. Sélection des participants: Les candidatures seront évaluées selon trois critères principaux :

- Motivation pour rejoindre l'Académie
- Contributions à l'Académie en termes de compétences et de qualités personnelles
- Potentiel de l'idée commerciale ou de l'opportunité commerciale

Garantir l'égalité (équilibre entre les sexes) et l'accessibilité pour tous les groupes, ainsi que tirer parti des avantages de la diversification dans divers milieux de travail est important pour le projet, et cela devrait être reflété dans le processus de sélection. Ainsi, comme mentionné plus haut, le processus de sélection doit garantir que les participants ont un intérêt commun pour le thème sélectionné et représentent un mélange de genre ,

d'ethnie et de milieu. En ce qui concerne ce dernier, l'accent devrait être mis sur la sélection des personnes de différentes disciplines et d'horizons, afin que les équipes qui seront formées pour bénéficier des différentes expériences et points de vue.

4. Communication des résultats aux candidats sélectionnés: envoi de courriels d'acceptation / de refus . L'organisateur peut également appeler les étudiants avant la fin du processus de sélection pour vérifier leur disponibilité pour l'académie.

5. Confirmation de participation: communication continue avec les étudiants pour les garder reconnus et motivés.

8 Concours de l'entrepreneuriat (pitching)

Au dernier jour des académies une compétition Pitching sera organisée et les équipes seront invitées à présenter leurs projets ENTR entrepreneurial. Les équipes recevront un gabarit de terrain et seront assistées pour le remplir de manière appropriée ; les équipes peuvent modifier le modèle, mais les informations pertinentes doivent être présentes . Chaque équipe présentera son idée pendant 5 minutes environ. Chaque membre du jury devra marquer chaque équipe selon sept critères (voir ci-dessous) avec des notes allant de 0 à 5. Selon les notes, les 3 équipes gagnantes seront sélectionnées et annoncées.

Le jury doit comprendre au moins trois membres et représenter le quadruple mélange d'hélices:

Les critères selon lesquels le jury évaluera les équipes de lanceurs seront les suivants (échelle 0-5)

- Existe - t-il un modèle économique fort ou faible?
- Y at-il un avantage concurrentiel faible ou fort?
- Y a - t-il une taille de marché importante à traiter?
- Du point de vue technique, est-ce que le produit / la solution est réalisable?
- La formation et les compétences de l'équipe correspondent-elles au développement du projet d'entreprise?
- Quel est le potentiel du projet pour être financièrement viable?
- Comment est la qualité de la présentation ?

Les équipes gagnantes recevront une sorte de récompense, de préférence liée à la poursuite de leur activité entrepreneuriale (par exemple, mentorat gratuit, incubation gratuite, participation à une conférence connexe, etc.).

9 Évaluation et suivi de l'Académie

Le projet iSTART vise à améliorer en permanence l'organisation et la livraison de ses académies. Pour cette raison, une activité de base des laboratoires des formateurs consistera à discuter de la méthodologie des académies décrite dans le présent rapport, à identifier les problèmes potentiels et à proposer des améliorations. Des discussions auront également lieu pendant et après toutes les académies, soit lors des réunions du projet transnational et / ou lors de réunions non officielles, en personne ou en ligne. Après la 1^{ère} académie à Thessalonique où la méthodologie sera testée pour la première fois, les résultats et les leçons apprises seront discutés avec tous les membres du projet afin d'apporter les modifications nécessaires pour que les académies puissent suivre.

Dans l'ensemble, l'amélioration de l'académie sera un processus continu et les commentaires de toutes les parties prenantes concernées seront pris en compte. Pour cette raison, un processus d'évaluation spécifique aura lieu dans chaque académie et comprendra:

- a. un questionnaire devant l'Académie pour les participants sélectionnés (en ligne ou en personne avant le début de l'académie)
- b. un questionnaire juste après les académies (par exemple le dernier jour)
- c. un questionnaire quelques mois plus tard (pour voir les progrès et la pertinence) et
- d. Entretiens avec des mentors / présentateurs / etc.

En plus de l'évaluation de l'académie, certaines activités follow-up auront également lieu pour améliorer encore les initiatives entrepreneuriales des participants et d'induire les meilleures pratiques dans le programme scolaire. En particulier, les équipes et les participants individuels diplômés d'une académie, qu'ils soient lauréats du concours ou non, auront la possibilité de demander et de recevoir des conseils et un soutien de suivi. Tous les partenaires consacreront une équipe d'experts à fournir ce soutien sous la forme de:

- Réalisation d'une évaluation plus poussée des concepts commerciaux et des propositions de valeur à un stade ultérieur de leur développement.
- Fourniture de conseils professionnels et de tutorat sous forme de conseils sur la mise en réseau, le financement et le positionnement sur le marché
- Suggestions sur la recherche et le développement nécessaires pour améliorer la viabilité d'un concept d'entreprise.
- Assurer un engagement continu des parties prenantes postérieures à l'académie et de la quadruple hélice à l'innovation ouverte en ligne par le biais de la co-crédation au sein de la VLE.

[i] Kirby, D. A (2004). Education à l'entrepreneuriat: les écoles de commerce peuvent-elles relever le défi? *Éducation & Formation*, 46 (8/9), 510-519

[ii] Azim, MT et Al- Kahtani , AH (2015). Concevoir un programme d'éducation et de formation à l'entrepreneuriat:

Recherche d'un modèle. *Journal d'économie et de développement durable*, 6 (22), 112-127

[iii] Henry, C. et al. (2005). Education et formation à l'entrepreneuriat: peut-on enseigner l'entrepreneuriat? Partie I. *Education et formation*, 47 (2).

[iv] Fiet, JO (2000). Côté théorique de l'enseignement de la théorie de l'entrepreneuriat. *Journal of Business Venturing*, 16 (1), 1-24.