

2021-1-FR01-KA220-HED-000032254

# LE MANUEL SUR L'ORGANISATION DE SÉMINAIRES INTERNATIONAUX



Co-funded by  
the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

## Table des matières

Introduction .....	2
Court glossaire .....	2
I. Séminaires internationaux du programme JoinME .....	3
A. Approche générale de la formation dans le programme JoinME .....	3
B. Conception des séminaires de formation pratique .....	4
Préparation de l'infrastructure pour les séminaires .....	4
Définition du contenu des séminaires .....	10
Lancement des séminaires internationaux .....	11
II. Plateforme de Service de Rétention des Compétences JoinME .....	22
Assistant Personnel .....	22
Service de Rétention des Compétences (SRC) .....	23
Opération de la plateforme JoinMe .....	23

## Introduction

Bienvenue dans le Manuel sur l'Organisation de Séminaires Internationaux pour la formation des étudiants aux compétences entrepreneuriales préparé par l'équipe du projet JoinME (abrégé de Programme de Formation Multidisciplinaire Conjoint sur l'Entrepreneuriat dans le domaine de l'intelligence artificielle pour l'industrie 5.0) cofinancé par l'Union européenne.

Dans ce manuel, vous trouverez une mine d'informations et des conseils pratiques pour organiser avec succès des programmes entrepreneuriaux pour les étudiants sous forme de séminaires internationaux qui rassemblent des étudiants, des enseignants, des experts et des professionnels de divers milieux culturels et disciplines, favorisant ainsi une perspective et une collaboration globales, offrant ainsi une expérience d'apprentissage unique et enrichissante.

Ce guide est conçu pour aider les éducateurs, les coordinateurs de programmes étudiants et les autres parties prenantes à planifier et à exécuter des séminaires internationaux efficaces qui permettent aux étudiants de s'illustrer dans le monde des affaires dynamique et transformateur.

Les séminaires organisés dans le cadre du programme de formation développé par le projet JoinME sont axés sur l'entrepreneuriat innovant de haute technologie dans l'IA et l'Industrie 4.0/5.0. Cependant, ce guide est plus universel et applicable à n'importe quel domaine d'activité, de plus, les idées qu'il contient peuvent être utilisées bien au-delà de l'agenda entrepreneurial. Nous avons essayé de couvrir un large éventail de sujets, y compris la conception de programmes internationaux, le développement de programmes d'études, les considérations logistiques, l'engagement des participants et les méthodes d'évaluation.

Embarquons ensemble dans ce voyage éducatif transformateur !

## Court glossaire

**Projet JoinME** un projet international financé par le Programme ERASMUS+ (No:2021-1-FR01-KA220-HED-000032254) mis en œuvre par 6 partenaires de 6 pays (France, Ukraine, Grèce, Pays-Bas, Chypre, Lituanie) pour soutenir les enseignants de l'enseignement supérieur dans la fourniture d'une éducation et d'une formation de qualité aux étudiants de l'enseignement supérieur sur le thème de l'entrepreneuriat.

**Programme JoinME** un programme de formation sur l'entrepreneuriat dans le domaine de l'intelligence artificielle pour l'industrie 5.0 développé dans le cadre du projet ERASMUS+ JoinME pour les étudiants de l'enseignement supérieur. Il est mis en œuvre sous forme de séries de séminaires internationaux.

**Séminaire international** un format éducatif qui réunit des participants, des experts et des parties prenantes de différents pays et milieux culturels pour s'engager dans un apprentissage collaboratif, un partage de connaissances et des discussions sur des sujets, des problèmes ou des thèmes d'importance mondiale. Les séminaires internationaux servent de plateformes d'échange interculturel, de réseautage et d'exploration d'idées innovantes, souvent dans le but de relever des défis mondiaux, de favoriser la coopération internationale et de faire progresser les connaissances et l'expertise dans divers domaines. Ces séminaires peuvent être organisés par des établissements d'enseignement, des organisations internationales, des agences gouvernementales ou des entités privées et peuvent varier en durée, en format et en objectifs en fonction de leur focus et de leur public cible.

**Session de formation** un événement structuré et organisé conçu pour transmettre des connaissances, développer des compétences ou fournir une expérience pratique à des individus ou à un groupe de participants. Dans notre programme, les sessions de formation se déroulent sous forme de séminaires internationaux.

**Entrepreneuriat innovant** la pratique de créer, développer et gérer des entreprises ou des start-ups qui mettent l'accent sur l'application d'approches, d'idées, de modèles commerciaux ou de technologies nouveaux, créatifs et disruptifs pour répondre aux besoins du marché, résoudre des problèmes et saisir de nouvelles opportunités.

## I. Séminaires internationaux du programme JoinME

### A. Approche générale de la formation dans le programme JoinME

Le programme JoinME est une initiative de formation conçue pour doter les étudiants des compétences entrepreneuriales nécessaires pour exceller dans le domaine de l'Intelligence Artificielle (IA) pour l'Industrie 4.0 et l'émergente Industrie 5.0. Ce programme vise à encourager une nouvelle génération d'entrepreneurs en IA capables de tirer parti des technologies de pointe pour stimuler la transformation numérique et créer des entreprises durables dans un monde piloté par l'IA.

Le composant clé du programme est la mise en place d'un environnement de formation international, multidisciplinaire, multiculturel et hybride, où les étudiants peuvent transformer leurs idées commerciales pilotées par l'IA en projets commerciaux viables. Des enseignants expérimentés, des entrepreneurs, des professionnels de l'IA et des experts de l'industrie guident et soutiennent les étudiants tout au long du processus de formation, offrant des conseils précieux et des opportunités de réseautage. Grâce à des cours, des ateliers et des visites industrielles, les étudiants acquièrent des connaissances concrètes sur les applications de l'IA dans divers secteurs, établissant des liens précieux au sein de l'écosystème de l'IA.

**L'aspect international du programme** se réfère à la participation d'étudiants, d'enseignants et d'experts industriels de plusieurs pays différents. Il permet la mise en œuvre d'idées innovantes au-delà des frontières du pays et facilite l'accès aux marchés internationaux pour revitaliser l'économie de l'UE après des défis locaux et mondiaux (épidémies, guerres, etc.).

**L'aspect multiculturel** est abordé avec un environnement d'apprentissage inclusif qui célèbre et valorise les perspectives, les expériences et les contributions uniques des individus issus de différentes cultures.

**L'aspect multidisciplinaire** fait référence à la promotion de la collaboration et du travail d'équipe interdisciplinaire, en réunissant des étudiants issus de différents horizons tels que l'informatique, l'ingénierie, les affaires, le design, etc. À travers des projets de groupe et des activités interdisciplinaires, les étudiants apprennent à travailler efficacement en équipes pluridisciplinaires, favorisant une approche holistique de l'entrepreneuriat en IA.

Le programme est mis en œuvre sous forme hybride, c'est-à-dire en combinant des éléments en personne et virtuels. Cela permet aux participants d'interagir à la fois physiquement et à distance, offrant la flexibilité nécessaire pour répondre à différentes préférences, circonstances et emplacements géographiques.

## **B. Conception des séminaires de formation pratique**

### **Préparation de l'infrastructure pour les séminaires**

#### ***Recherche de partenaires pour la prestation des séminaires***

*La première étape importante consiste à trouver des partenaires appropriés pour la prestation des séminaires. La condition principale du succès du programme est la collaboration harmonieuse de plusieurs institutions éducatives qui possèdent :*

*- Une solide expertise académique dans les domaines d'étude choisis (dans le cas de JoinME, il s'agit de l'IA, de l'entrepreneuriat et des applications de l'Industrie 4.0/5.0). Dans le meilleur des cas, les partenaires peuvent se répartir équitablement les domaines et les sujets entre eux et se compléter mutuellement avec une expertise supplémentaire, des matériaux pédagogiques, des connexions industrielles et une infrastructure technologique nécessaires pour une prestation efficace du programme.*

*- Une diversité géographique et culturelle : les partenaires de différentes régions et cultures apportent des perspectives et des idées diverses au programme. Cela peut enrichir l'expérience d'apprentissage et exposer les participants à un éventail plus large d'approches entrepreneuriales et de dynamiques de marché.*

*- Une portée mondiale et un réseau diversifié de partenaires : les partenaires doivent avoir des liens avec des parties prenantes pertinentes, des experts de l'industrie et des communautés entrepreneuriales.*

*- Une vision et des objectifs communs : l'alignement des valeurs, l'engagement envers l'excellence et la dévotion à la réussite des participants sont cruciaux pour un partenariat productif, ainsi qu'une communication ouverte, un respect mutuel et un engagement partagé envers la réussite des participants.*

- Un état d'esprit collaboratif et une volonté de travailler ensemble dans la conception, la prestation et l'amélioration du programme de formation sont importants.

- La flexibilité et l'adaptabilité aux circonstances changeantes et aux tendances émergentes. Le monde évolue rapidement, il est donc important de collaborer avec des partenaires capables de suivre les derniers développements et de les incorporer dans le programme de formation.

- La capacité à traiter les aspects juridiques et administratifs. Étant donné que les accords contractuels, les droits de propriété intellectuelle, la protection des données et la conformité aux réglementations locales doivent être pris en compte lors de la prestation du programme.

Les partenaires industriels (par exemple, les entreprises) sont également importants pour le programme. Ils peuvent avoir une expertise, des ressources ou des connexions industrielles qui peuvent améliorer la qualité du programme et fournir un soutien précieux aux participants. Collaborer avec des entreprises peut offrir un accès à des conférenciers invités et des mentors qui peuvent partager des études de cas réelles, des success stories et des exemples pratiques des domaines de l'IA et de l'Industrie 4.0/5.0. La recherche de la participation des entreprises peut également conférer une crédibilité et une validation au programme : les entreprises ayant une solide réputation dans le secteur de l'IA ou de l'Industrie 4.0/5.0 peuvent approuver le programme, augmentant ainsi son attrait pour les participants potentiels et les parties prenantes. Leur approbation peut également attirer d'autres acteurs de l'industrie, conduisant à un réseau plus large et à une visibilité accrue du programme. De plus, la participation des entreprises ouvre des opportunités potentielles de parrainage et de financement.

Un partenariat avec des accélérateurs et des incubateurs, des chambres de commerce, des clusters industriels et d'autres organisations de soutien entrepreneurial apporte une valeur ajoutée au programme. Cela permet de créer un écosystème dynamique qui offre un soutien spécialisé et ouvre les portes à des réseaux inestimables. Un tel partenariat ajoute de la crédibilité au programme, améliore l'expérience d'apprentissage des participants et augmente significativement leurs chances de réussite dans le paysage entrepreneurial de l'IA.

### **Constitution de l'équipe principale pour la prestation des séminaires**

Après avoir commencé à concevoir le programme, il est important de définir les rôles spécifiques et l'expertise nécessaires pour l'équipe chargée de la prestation du programme et de définir clairement les responsabilités de chaque rôle. L'équipe peut être composée de diverses combinaisons de professionnels, à la fois universitaires et administratifs, entre autres, des coordinateurs de programme, des enseignants universitaires, des experts de terrain, des formateurs, des facilitateurs, des travailleurs d'accélérateurs et d'incubateurs, des développeurs de programmes d'études et d'autres membres du personnel administratif.

Par exemple, l'équipe principale des séminaires JoinME comprend :

- Un coordinateur de programme dans chaque organisation partenaire qui supervise la planification, la mise en œuvre et la gestion globale du programme de formation. Les coordinateurs communiquent également avec les membres de l'équipe, veillent à ce que les objectifs du programme soient atteints et gèrent les tâches logistiques et administratives.

- Des enseignants universitaires possédant une solide expertise académique en IA, en ingénierie pour l'industrie 4.0/5.0 ou en entrepreneuriat, ainsi que des formateurs possédant une expérience pratique sur le terrain, qui animent des sessions de formation, des ateliers et des activités interactives pour les étudiants. Ils possèdent de solides compétences en présentation et en animation pour diffuser efficacement le contenu du programme, engager les participants et favoriser les discussions et les expériences d'apprentissage pratiques.

- Un support administratif qui assiste dans les tâches administratives telles que l'inscription des participants, la gestion de la communication, la planification, la documentation et la coordination avec les partenaires externes ou les parties prenantes. Ils jouent un rôle crucial dans le bon déroulement des opérations du programme.

De plus, l'équipe peut inclure :

- Des experts en la matière (SME), des professionnels de l'industrie, des employés d'incubateurs/accélérateurs et des chambres de commerce qui fournissent des conseils sur le contenu du programme, le développement du curriculum et les insights de l'industrie. Ils peuvent également contribuer aux séminaires de formation en fournissant un contenu spécialisé. Habituellement, ils participent au jury final, aidant à évaluer les résultats des étudiants et donnant leur avis.

- Des facilitateurs. Un facilitateur guide et soutient les participants tout au long d'une session de formation, veillant à ce que les sessions se déroulent de manière fluide et efficace : il modère les discussions, veille à ce que chacun ait l'occasion de contribuer, aide à diffuser un contenu spécifique, anime des ateliers ou guide des exercices pratiques, évalue les résultats d'apprentissage des étudiants et participe au processus d'évaluation. Dans un format hybride, le facilitateur fait le lien entre les aspects en ligne et hors ligne du programme, veillant à ce que tous les participants aient une expérience d'apprentissage cohérente et précieuse.

### **Contacter les entreprises**

Lorsque l'on contacte les entreprises et qu'on les invite à participer au partenariat, il est important de définir des avantages mutuels et une valeur pour toutes les parties. Il existe divers scénarios dans lesquels les entreprises peuvent participer activement à un programme d'entrepreneuriat.

- Scénario 1 (collaboration sur des études de cas) : les entreprises développent et présentent des études de cas réels que les participants peuvent analyser et sur lesquels ils peuvent travailler dans le cadre de leur expérience d'apprentissage (voir la section Approches pour la génération d'idées commerciales innovantes). Cette collaboration offre aux participants une exposition pratique aux défis et aux opportunités auxquels les entreprises sont confrontées dans le développement de solutions innovantes en IA et dans l'intégration de l'IA dans leurs opérations et leurs stratégies.

- Scénario 2 : les employés des entreprises sont invités en tant qu'experts (SME) pour partager leur expertise, leurs expériences et leurs connaissances en animant des conférences ou des ateliers pendant le programme. Ils peuvent fournir aux participants des exemples concrets, des études de cas et des connaissances pratiques liées à l'entrepreneuriat en IA et à l'Industrie 4.0/5.0. Ce scénario permet aux participants d'apprendre directement auprès de professionnels de l'industrie et de mieux comprendre l'application des technologies de l'IA dans un contexte commercial.

- Scénario 3 : les étudiants travaillent directement avec les entreprises, en appliquant leurs compétences entrepreneuriales nouvellement acquises et leurs connaissances en IA pour résoudre des problèmes spécifiques à l'industrie ou développer des solutions innovantes en IA nécessaires aux entreprises. L'entreprise bénéficie de perspectives nouvelles et d'une innovation potentielle, tandis que les participants acquièrent une expérience pratique et des connexions potentielles dans l'industrie.

- Scénario 4 : les entreprises participent à des événements de réseautage organisés dans le cadre du programme, offrant ainsi aux participants des opportunités de se connecter avec des professionnels de l'industrie, des entrepreneurs et des employeurs potentiels. De plus, les entreprises peuvent utiliser le programme comme une plateforme pour identifier des talents pour des stages, des placements d'emploi ou des collaborations dans les secteurs de l'IA et de l'Industrie 4.0/5.0.

- Scénario 5 : les entreprises fournissent un soutien financier au programme sous forme de parrainages, de subventions ou de bourses d'études. Ce soutien contribue à assurer la durabilité du programme et peut permettre aux participants de bénéficier d'une aide financière pour le développement ultérieur de leurs idées entrepreneuriales.

### ***Opportunités de parrainage***

Dans certains cas, la mise en œuvre d'un programme nécessite un parrainage externe. C'est une option pour rendre le programme plus solide, plus impactant et plus durable. Il existe plusieurs opportunités de parrainage qui peuvent être explorées :

- Un soutien financier au programme, aidant à couvrir les coûts associés à l'organisation et à la prestation des sessions de formation.

- Un soutien en mentorat et coaching de la part des employés de l'entreprise aux étudiants participant au programme.

- Des interventions en tant que conférenciers invités des employés de l'entreprise.

- L'organisation d'événements de réseautage, promotionnels et autres types d'événements par une entreprise sponsor.

Les sponsors bénéficient car :

- Ils gagnent en visibilité et en reconnaissance de leur marque en étant associés au programme. Leurs logos peuvent figurer sur les supports promotionnels, les sites web du programme, les panneaux d'événement et les canaux de communication, garantissant ainsi que leur marque est présentée à un public ciblé d'étudiants, de professeurs, de professionnels de l'industrie et de futurs entrepreneurs.

- Ils ont accès à un pool de personnes talentueuses passionnées par l'entrepreneuriat et l'IA. En parrainant le programme, les sponsors peuvent identifier des candidats potentiels pour des stages, des emplois ou des projets de collaboration.

- Ils obtiennent des organisations fiables en tant que partenaires pour d'autres initiatives de recherche et développement, des projets éducatifs internationaux et des projets entrepreneuriaux.



- Ils mettent en avant leur engagement en faveur de l'impact social, de l'éducation et de la croissance de l'écosystème entrepreneurial.

### ***Comment attirer les entreprises à rejoindre la cause***

Une bonne idée serait de rechercher des sponsors parmi une liste d'organisations et d'entreprises qui ont soutenu des partenaires académiques individuels par le passé.

Organiser un événement pour sensibiliser au programme peut être une très bonne occasion pour les partenaires académiques de rencontrer des partenaires industriels potentiels. Si vous prévoyez un événement physique, assurez-vous de contacter tout le monde à temps. Si le programme a déjà commencé, les étudiants peuvent également participer à l'événement pour collaborer, se connecter avec des entreprises et exprimer leurs idées de start-up. L'idée principale de l'événement potentiel et du programme de formation lui-même doit être clarifiée et très bien communiquée aux sponsors potentiels. Des supports de communication, un cadre d'idées et l'ordre du jour de l'événement pourraient être préparés à l'avance à cette fin.

Tant que l'idée principale est claire, la prochaine étape pourrait être de définir le public cible. Qui et comment pourraient bénéficier de la publicité auprès des jeunes étudiants ? Certaines des idées de start-up proposées sont-elles liées à des domaines spécifiques et peuvent-elles aborder des problèmes d'un domaine particulier ?

Il est important de mettre en avant l'aspect éducatif de l'action proposée, l'utilité du parrainage et comment cela pourrait servir une cause plus importante.

### ***Le format des séminaires***

Le programme JoinME est une mise en œuvre du type de projets appelé "mobilité à domicile". Cela signifie que plusieurs partenaires de différents pays participent au séminaire international en restant dans leurs établissements d'origine et invitent différents experts (employés d'entreprises pertinentes, incubateurs et autres partenaires industriels) soit dans leurs locaux. Un tel format hybride donne également à tous les participants la possibilité d'une interaction à distance depuis leur domicile ou tout autre endroit disposant d'un accès aux services Internet.

Les séminaires internationaux sont conçus pour être aussi flexibles que possible, garantissant la possibilité de divers formats de collaboration : les enseignants peuvent choisir d'enseigner en présentiel et/ou en ligne, les étudiants peuvent également assister aux séminaires de la manière qui leur convient le mieux.

### ***Outils, plateformes et services web pour la tenue de séminaires***

Les plates-formes en ligne pour la tenue de sessions dans un format hybride jouent un rôle crucial dans la facilitation de la collaboration et de l'interaction entre les étudiants et les instructeurs, quel que soit leur emplacement physique. Ils comprennent :

- Outils de visioconférence : des plateformes telles que Zoom, Microsoft Teams ou Google Meet facilitent la visioconférence en temps réel, permettant aux étudiants et aux instructeurs d'interagir en face à face, de participer à des discussions et de collaborer sur des projets de groupe.
- Plateformes de classe virtuelle, telles qu'Adobe Connect ou Blackboard Collaborate, qui fournissent un espace dédié à l'enseignement en ligne, avec des tableaux blancs interactifs, le partage d'écran, des salles de sous-groupes et des fonctionnalités de chat.
- Systèmes de gestion de l'apprentissage (LMS) comme Moodle, Canvas ou Schoology, qui servent de hubs centralisés pour les matériaux de cours, les devoirs et la communication, offrant des opportunités d'apprentissage asynchrones et organisant efficacement les ressources.
- Outils de collaboration et de messagerie comme Slack, Microsoft Teams ou Google Workspace favorisent la communication et la collaboration fluides entre les étudiants et les instructeurs, permettant le partage de fichiers, les discussions par chat et la coordination de projets.
- Outils de sondage en ligne et de quiz comme Mentimeter ou Kahoot peuvent être utilisés pour impliquer les étudiants lors de sessions communes en menant des sondages en direct, des quiz ou des sessions de questions-réponses interactives.
- Plateformes de partage de vidéos, telles que YouTube ou Vimeo, peuvent être utilisées pour télécharger des conférences préenregistrées, des sessions de conférenciers invités ou d'autres contenus vidéo pertinents, permettant aux étudiants d'accéder aux matériaux à leur propre rythme.
- Partage de documents avec Google Drive, Microsoft OneDrive ou Dropbox permet aux étudiants de collaborer sur des documents partagés, des présentations et des feuilles de calcul en temps réel.
- Les plates-formes de réalité virtuelle (RV) peuvent être utilisées pour des expériences plus immersives et interactives.
- Le service de rétention des compétences de JoinME pour la transcription du contenu d'apprentissage en matériel de scénarios de rétention des compétences, matérialisé avec des ressources interactives, et la facilitation de la motivation et de l'engagement des apprenants avec des workflows motivationnels et des mécanismes de gamification configurables.

## Définition du contenu des séminaires

### ***Fixation de l'objectif du programme de formation***

Établir des objectifs clairs et transparents apporte une focalisation, une clarté, une responsabilité et une mesure à un programme. Cela garantit que les efforts sont alignés et que les ressources sont allouées de manière efficace. Les objectifs guident la planification, la mise en œuvre et l'évaluation du programme, contribuant ainsi finalement au succès du programme et à l'atteinte des résultats souhaités. En fixant des objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, pertinents et temporellement définis (SMART), les organisateurs peuvent suivre les progrès et évaluer si les résultats souhaités sont atteints.

Les objectifs du programme peuvent varier en fonction de la vision partagée par les partenaires. Les objectifs de JoinME sont les suivants :

- Favoriser une mentalité entrepreneuriale chez les étudiants, les encourageant à penser de manière créative et à identifier des opportunités dans le contexte de l'IA et de l'industrie 4.0/5.0.
- Approfondir la compréhension des étudiants sur les technologies de l'IA, leurs applications et leur impact potentiel sur l'industrie 4.0/5.0.
- Équiper les étudiants des compétences commerciales et de leadership essentielles nécessaires pour lancer et gérer des entreprises basées sur l'IA dans le contexte de l'industrie 4.0/5.0.
- Faciliter les opportunités de réseautage et favoriser les connexions entre les étudiants, les enseignants, les formateurs, les professionnels de l'industrie et les investisseurs potentiels.
- Offrir des outils pratiques, des cadres et des ressources que les participants peuvent utiliser dans le développement et la mise en œuvre de stratégies commerciales basées sur l'IA.
- Équiper les étudiants de compétences efficaces en présentation et en argumentation pour communiquer leurs entreprises basées sur l'IA, attirer les parties prenantes (par exemple, les investisseurs) et obtenir le soutien et les ressources nécessaires avec confiance et persuasion.
- Encourager la collaboration et le partage des connaissances entre différentes disciplines, telles que l'IA, l'ingénierie, les affaires et les sciences sociales.
- Fournir aux étudiants des informations et des connexions vers des opportunités de financement, des subventions, du capital-risque et des programmes de soutien spécifiquement adaptés aux start-ups en IA dans le domaine de l'industrie 4.0/5.0.

### ***Définition des résultats d'apprentissage pour les étudiants***

À la suite de leur participation à JoinME, les étudiants seront capables :

- De comprendre les concepts fondamentaux et les applications de l'IA et de l'industrie 4.0/5.0 dans le contexte entrepreneurial.
- D'appliquer la pensée critique, la pensée de conception et les compétences en résolution de problèmes pour identifier et évaluer les opportunités commerciales dans le domaine de l'IA.
- De développer un plan d'affaires complet pour une entreprise basée sur l'IA, comprenant une analyse de marché, une proposition de valeur et des projections financières.
- De communiquer efficacement la proposition de valeur d'une entreprise basée sur l'IA grâce à des présentations persuasives et des argumentaires.
- De démontrer une compréhension des considérations éthiques et des pratiques responsables dans l'utilisation et la mise en œuvre des technologies de l'IA.

### **Définition des résultats du programme**

Les résultats du programme sont les résultats tangibles et intangibles ou réalisations qui émergent à la suite de la participation des étudiants au programme. Ces résultats peuvent varier en fonction des objectifs spécifiques et de la focalisation du programme définis indépendamment par chaque partenariat.

Les résultats attendus de JoinME sont :

- Un ensemble d'idées innovantes basées sur l'IA dans le domaine de l'industrie 4.0/5.0 générées par les étudiants en collaboration avec les entreprises.
- Des plans d'affaires (développés selon des normes internationales) pour des entreprises basées sur des idées innovantes dans le domaine de l'industrie 4.0/5.0.
- Des présentations de pitch basées sur les plans d'affaires développés.
- Des futurs entrepreneurs en IA bien formés capables de tirer parti des technologies de pointe pour stimuler la transformation numérique et créer des entreprises durables dans un monde axé sur l'IA.

### **Lancement des séminaires internationaux**

#### **La structure du programme de formation**

Le programme se compose d'un ensemble de séminaires ou de sessions de formation (le nombre est généralement de 8 à 10, à définir selon le partenariat particulier). Les sessions se déroulent en mode hybride, c'est-à-dire en combinant des réunions en personne et virtuelles permettant aux participants de s'engager et d'interagir à la fois physiquement et à distance.

La première session est introductive. Elle commence par une orientation visant à familiariser les participants avec les objectifs, les attentes et les attentes du programme. Une introduction aux concepts clés, aux tendances et aux défis de l'IA et de l'industrie 4.0/5.0 prépare le terrain pour les sessions suivantes (voir Unité 1 "Introduction générale sur l'industrie ciblée" des documents préparés pour le programme JoinME).

Ensuite, les étudiants participent à des exercices d'idéation pour générer et explorer des idées commerciales potentielles, ou dans certains cas pour choisir parmi un pool d'idées proposées par les partenaires industriels (voir la section Approches de génération d'idées commerciales innovantes). À la fin de la première session de formation, plusieurs idées commerciales les plus attrayantes (généralement, 4-5 idées, en fonction du nombre total d'étudiants), appropriées pour l'entrepreneuriat innovant, sont définies et les équipes d'étudiants sont constituées.

Les sessions suivantes (intermédiaires) sont axées sur le développement des compétences entrepreneuriales clés. Les étudiants apprennent la planification commerciale pour établir leurs propres entreprises entrepreneuriales et créer des produits ou des services innovants dans le contexte

de l'industrie 4.0/5.0. Les étudiants acquièrent les compétences nécessaires pour transformer leurs idées commerciales innovantes (définies lors de la première session) en entreprises viables et réussies.

Le programme peut également organiser des sessions de réseautage et des événements de présentation, où les participants ont l'occasion d'interagir avec des investisseurs, des professionnels de l'industrie, des partenaires potentiels et d'autres entrepreneurs. Ces événements peuvent aider les participants à affiner leurs compétences en communication et en présentation, à gagner en visibilité et à établir des connexions précieuses.

Le point culminant de cette partie est la création d'un plan d'affaires solide et d'une présentation illustrative.

La dernière session est le Jury Final. Le programme se termine par la présentation par les étudiants de leurs plans d'affaires à un panel de juges - enseignants d'université, investisseurs et/ou experts de l'industrie. Des évaluations finales sont menées pour évaluer la compréhension des participants des concepts, leur capacité à appliquer leurs connaissances et la viabilité de leurs idées commerciales.

### ***La structure d'une session de formation***

Chaque session de formation est animée par un ou plusieurs enseignants et facilitateurs de session (facultatif). Elle se compose des éléments suivants :

- (Facultatif) Courte présentation de l'assignation réalisée par les étudiants, suivie des commentaires des enseignants ou des experts invités.
- Une courte conférence sur certains aspects de l'entrepreneuriat et des conseils. Chaque partenariat peut adapter le contenu des sujets en fonction de ses objectifs et de sa vision du programme. Un exemple établi par le programme JoinME peut être trouvé dans la section Contenu de la formation du programme JoinME.
- Atelier interactif pratique expliquant et présentant la prochaine assignation pratique pour les étudiants (généralement, la création d'un chapitre correspondant du plan d'affaires).
- Le travail des étudiants en équipe renforcé par les enseignants et les experts.

Résultat tangible de la première session : idées commerciales sélectionnées et équipes d'étudiants formées.

Résultat tangible des sessions intermédiaires : un ou plusieurs chapitres d'un plan d'affaires.

Résultat tangible supplémentaire de la session pré-finale : une présentation pour le Jury Final.

### ***Durée du programme de formation dans son ensemble et de chacune de ses unités***

La durée du programme de formation dans son ensemble et de ses unités individuelles peut varier en fonction de la conception et des objectifs spécifiques, ainsi que des contraintes temporelles de tous les partenaires dont la disponibilité joue un rôle crucial dans la détermination de la durée et du format global du programme. Les partenaires peuvent avoir des engagements existants, des projets ou des calendriers académiques qui doivent être pris en compte. Ils peuvent être disposés à offrir leur expertise et leurs ressources, mais leur disponibilité peut être limitée à certaines périodes.

Le programme peut être organisé sous forme de cours intensifs dispensés sur une courte période. Le calendrier condensé permet aux participants de s'immerger pleinement dans le processus d'apprentissage et favorise une acquisition plus rapide des compétences. Dans ce cas, il est essentiel de reprogrammer toutes les autres activités et d'immerger pleinement les participants dans le processus d'apprentissage. La nature concentrée du programme exige une attention et un dévouement sans faille de la part des participants, ce qui nécessite l'ajustement temporaire d'autres engagements.

Par exemple, pour dispenser le programme en un mois, il est nécessaire d'organiser 2 à 3 sessions de formation par semaine.

La durée d'une session de formation est généralement de 7 à 8 heures académiques avec des pauses. Ainsi, il faut toute une journée pour organiser une session de formation. Cela signifie que la livraison la plus rapide qui peut être mise en œuvre est une session de formation par jour, ce qui permet de dispenser le programme en 2 semaines en commençant par la génération d'idées et en le terminant par une journée dédiée au Jury Final.

### ***Le contenu de formation du programme JoinME***

Le programme est structuré pour guider les étudiants à travers le processus d'écriture d'un plan d'affaires complet, chapitre par chapitre. Chaque session est conçue de manière stratégique pour aborder les composantes critiques d'un plan d'affaires réussi, garantissant que les participants acquièrent les connaissances et les compétences nécessaires pour créer un document convaincant et prêt pour les investisseurs.

Le programme commence par se concentrer sur la créativité et la pensée design, encourageant les étudiants à penser de manière innovante et à explorer des idées commerciales novatrices. Par la suite, les participants se penchent sur la définition de leur concept ou idée, posant les bases pour les chapitres ultérieurs du plan d'affaires.

Les modules suivants couvrent une gamme de sujets cruciaux, notamment :

- Créativité et pensée design : génération de l'idée commerciale ;
- Plan d'affaires, sa structure, normes internationales ;
- Description du produit/service et de l'entreprise ;
- Gestion de projet internationale, leadership et négociation, analyse légale ;
- Analyse du marché et de l'industrie ;

- Gestion d'équipe ;
- Stratégie de vente et de marketing ;
- Logistique internationale ;
- Analyse financière.

Chaque session fournit des informations approfondies et des outils pratiques pour aborder spécifiquement les différents aspects du plan d'affaires. Elle est soutenue par les matériaux de formation JoinME.

À la fin du programme, les participants auront synthétisé tous les éléments clés abordés dans les différents chapitres, aboutissant à un plan d'affaires solide et prêt pour les investisseurs qui capitalise sur le potentiel d'une solution basée sur l'IA pour l'industrie 4.0/5.0. Cette approche structurée garantit que les étudiants acquièrent une compréhension holistique du processus entrepreneurial, tout en développant les compétences essentielles pour naviguer avec succès dans le paysage commercial axé sur l'IA.

### ***Approches pour la génération d'idées innovantes en matière d'entrepreneuriat***

Le programme démarre avec une phase dynamique et engageante axée sur la collecte d'idées commerciales innovantes. Les étudiants sont encouragés à faire preuve de créativité, à remettre en question les normes existantes et à explorer de nouvelles possibilités commerciales. L'objectif est de recueillir les idées commerciales les plus attrayantes qui peuvent se développer en projets commerciaux viables.

Il existe trois principales façons d'obtenir des idées commerciales pour un programme de formation axé sur l'entrepreneuriat :

1. Génération d'idées par les étudiants : Les étudiants sont encouragés à libérer leur créativité et à générer leurs propres idées commerciales. Cette approche favorise un état d'esprit entrepreneurial et donne aux étudiants le pouvoir de réfléchir de manière critique aux défis de l'industrie et aux solutions potentielles. Les étudiants peuvent s'inspirer de leurs propres expériences, identifier des lacunes sur le marché ou explorer les tendances émergentes en matière d'IA et d'industrie 4.0/5.0. Grâce à des séances de remue-méninges, des ateliers de génération d'idées et des exercices guidés, les étudiants développent leurs propres idées commerciales uniques, en tenant compte de facteurs tels que l'innovation technologique, le potentiel de marché et l'impact social. Cette approche favorise la pensée indépendante, encourage l'entrepreneuriat individuel et incite les étudiants à s'approprier leurs idées.

2. Propositions d'idées par les enseignants : Les enseignants, qui possèdent une connaissance et une expérience approfondies dans le domaine de l'IA et de l'entrepreneuriat, jouent un rôle crucial dans le guidage et la formation du parcours entrepreneurial des étudiants. Ils comprennent bien les tendances de l'industrie, les technologies émergentes et les demandes du marché, ce qui les rend bien équipés pour générer des idées commerciales pertinentes et innovantes pour les étudiants.

Grâce à leur expertise, les enseignants peuvent identifier des opportunités inexploitées, des niches potentielles ou des domaines où l'IA peut être appliquée dans le contexte de l'industrie 4.0/5.0. Ils peuvent mobiliser leurs réseaux, rester informés des dernières avancées et mener des recherches de marché pour trouver des idées commerciales qui correspondent aux objectifs du programme et aux compétences des étudiants.

3. Idées provenant de partenaires industriels : En plus de générer des idées en interne, le programme de formation peut entrer en contact avec des entreprises, des startups, des institutions de recherche ou d'autres partenaires industriels et les utiliser comme sources externes d'idées commerciales innovantes. Cette collaboration aide les étudiants à découvrir des défis du monde réel et des problèmes spécifiques à l'industrie. Les partenaires industriels peuvent partager leurs problèmes commerciaux, leurs avancées technologiques et leurs demandes du marché, offrant ainsi aux étudiants une multitude d'idées potentielles sur lesquelles travailler. Grâce à des séances d'information sur l'industrie, des hackathons ou des défis d'innovation ouverte, les étudiants peuvent s'engager directement avec les partenaires pour comprendre leurs besoins et co-crée des solutions.

L'une des approches courantes pour la génération d'idées est par le biais d'études de cas, qui impliquent l'examen de scénarios réels, de défis ou de success stories que les étudiants peuvent analyser et utiliser comme source d'inspiration. Le consortium JoinME a préparé un véritable manuel d'études de cas décrivant les problèmes stimulants auxquels sont confrontés les professionnels des entreprises dans l'industrie numérique, axée sur les données et interconnectée et les produits et services innovants basés sur l'IA de toute l'Europe. Les étudiants peuvent examiner ces défis et identifier des opportunités pour des interventions entrepreneuriales. En analysant de manière critique les études de cas, les étudiants peuvent découvrir des besoins non satisfaits, des marchés inexploités ou des processus inefficaces qui pourraient être résolus par des idées commerciales innovantes utilisant les technologies de l'IA.

La collecte d'idées auprès de partenaires industriels est un arrangement mutuellement bénéfique tant pour les partenaires industriels que pour les participants au programme. Cela permet aux partenaires industriels de bénéficier de perspectives nouvelles, d'identifier des talents, de favoriser l'innovation, de collaborer avec le milieu académique, d'accéder à des réseaux entrepreneuriaux et de contribuer à l'impact social. Pour

### ***Conseils pour l'évaluation et la sélection d'idées commerciales innovantes***

Lors de l'évaluation des idées commerciales afin de sélectionner les plus attrayantes pour l'entrepreneuriat innovant, voici quelques caractéristiques importantes à prendre en compte :

- Potentiel d'innovation et de perturbation : quelle innovation, en d'autres termes, quelle proposition de valeur unique, ce service/produit apporte-t-il sur le marché ? Introduit-il de nouvelles technologies, des modèles commerciaux ou des approches pouvant avoir un impact significatif ?
- Faisabilité : la solution commerciale proposée est-elle réalisable compte tenu des ressources et de l'infrastructure nécessaires pour concrétiser l'idée ? Y a-t-il des obstacles - légaux, financiers, géographiques, etc. ?



- Différenciation et avantage concurrentiel : l'idée offre-t-elle des fonctionnalités uniques, une expérience client supérieure, des avantages de coûts, une technologie propriétaire ou des partenariats stratégiques qui lui confèrent un avantage par rapport aux alternatives existantes ?

- Adéquation avec le marché : l'idée commerciale semble-t-elle correspondre aux tendances actuelles du marché, aux préférences des consommateurs et à la dynamique de l'industrie ? Le moment est-il propice pour l'introduction de l'idée ? Répond-elle aux besoins évolutifs du marché ?

- Attractivité financière : l'idée peut-elle générer des revenus ? Qui paierait pour la solution commerciale ? Peut-elle avoir un chemin clair vers la monétisation et la rentabilité à long terme ? A-t-elle la capacité d'attirer des investissements ?

- Aspects juridiques : est-ce conforme à la réglementation en vigueur ?

- Alignement avec la passion et l'expertise des étudiants, car cela peut contribuer à leur motivation, leur engagement et leur succès à long terme.

- Potentiel de scalabilité : peut-il être développé ou étendu au-delà du marché initial ou du segment de clients ?

En répondant à ces questions et en évaluant chacun des critères (par exemple, de 1 à 5, où 1 est le moins bon et 5 est le meilleur), les étudiants guidés par les enseignants peuvent sélectionner les idées ayant le plus grand potentiel entrepreneurial.

L'unité 3 des documents de formation préparés pour le programme JoinME décrit le processus de définition des idées commerciales de manière plus détaillée.

### ***Création d'équipes d'étudiants***

La division des étudiants en équipes est principalement basée sur deux principes principaux :

- l'auto-sélection et l'intérêt : les étudiants sont encouragés à exprimer leurs préférences et leurs intérêts concernant le projet ou l'idée commerciale sur lesquels ils aimeraient travailler. Les étudiants ayant des intérêts similaires sont plus susceptibles de collaborer efficacement et de rester engagés tout au long du programme ;

- diversité internationale, culturelle et multidisciplinaire : tous les étudiants de chaque organisation partenaire (université) sont répartis de manière égale entre toutes les équipes, c'est-à-dire qu'il y a un mélange d'étudiants issus de divers milieux culturels, nationalités et disciplines académiques au sein d'une équipe.

### ***Travail individuel des étudiants et travail en équipe***

Tout au long du programme, les étudiants sont encouragés à participer à une variété de tâches individuelles, leur permettant d'approfondir des domaines spécifiques d'intérêt et de construire une base solide pour leur parcours entrepreneurial.

Cependant, l'idée principale est de favoriser la collaboration des étudiants au sein d'équipes internationales, où chaque équipe se rassemble autour d'une seule idée commerciale pour travailler collectivement à la création d'un plan d'affaires complet. Chaque équipe participe de manière collaborative à des ateliers et des exercices pratiques pour appliquer directement les concepts appris à leurs plans d'affaires.

Une partie essentielle du travail d'équipe se fait sans intrusion des enseignants ou des experts industriels : les étudiants apprennent à travailler sur des études de cas réelles, à mener des recherches approfondies sur le marché et à développer leurs propres idées commerciales uniques. Cette exploration à leur propre rythme permet aux participants de mettre en valeur leur créativité et leurs capacités de résolution de problèmes, renforçant leur capacité à relever les défis complexes du paysage de l'IA en évolution rapide.

### ***Faciliter une bonne collaboration (exercices de renforcement d'équipe)***

Pour avoir une équipe forte et bien organisée, quelques exercices de renforcement d'équipe peuvent être suggérés. Les exercices doivent être choisis par le conférencier ou l'organisateur du séminaire en tenant compte du nombre de membres dans une équipe, de la limite de temps, de l'objectif de l'exercice (par exemple, faire connaissance ou résoudre des problèmes), et des outils en ligne disponibles. Il existe de nombreux exercices/jeux en ligne et idées pour le renforcement d'équipe (par exemple, <https://teambuilding.com/blog/online-team-building-activities>) qui sont gratuits. Ci-dessous, nous présentons quelques exemples adaptés également au renforcement d'équipe virtuel.

#### **• Icebreaker BINGO**

<https://teambuilding.com/blog/icebreaker-bingo>

Catégorie : faire connaissance/brise-glace/renforcement d'équipe.

Configuration : une salle de discussion distincte pour chaque équipe ; chaque membre de l'équipe résout le puzzle en utilisant son propre écran, mais ils restent dans la même salle virtuelle pour discuter.

Règles du jeu/exercice : l'organisateur prépare et distribue des cartes aléatoires remplies de prompts et de questions personnelles (des exemples et des idées de questions peuvent être trouvés en suivant le lien fourni ci-dessus). Ensuite, les membres de chaque équipe ont un certain temps pour se parler et ils doivent marquer chaque case avec le nom d'un autre membre de l'équipe qui correspond à la description. Le premier membre de l'équipe avec cinq cases alignées et qui crie Bingo ! remporte la manche. Alternativement, on peut jouer à Blackout Bingo - au lieu d'une ligne droite, les membres de l'équipe doivent remplir entièrement la grille ou former n'importe quelle forme (par exemple, diamant ou forme en X).

#### **• Puzzles en ligne (multijoueur)**

<https://www.jigsawexplorer.com/multiplayer-jigsaw-puzzle-games/>

Catégorie : résolution de problèmes/renforcement d'équipe.

Configuration : une salle de discussion distincte pour chaque équipe ; chaque membre de l'équipe résout le puzzle en utilisant son propre écran, mais ils coopèrent en parlant.

Règles du jeu/exercice : l'organisateur indique (fournit un lien vers) une image de puzzle choisie (peut être la même ou différente pour chaque équipe). Tous les membres de chaque équipe collaborent simultanément en mode multijoueur en sélectionnant et en faisant glisser les pièces du puzzle, et en reconstituant l'image.

### • **Escape Rooms**

<https://teambuilding.com/blog/free-online-escape-rooms> (par exemple, The Midnight Express - <https://www.escape-the-crate.com/subscriber-exclusive-escape-the-midnight-express>)

Catégorie : résolution de problèmes/renforcement d'équipe.

Configuration : une salle de discussion distincte pour chaque équipe ; un membre de l'équipe (le leader) partage son écran ; tous les membres de l'équipe résolvent le puzzle ensemble en regardant le même écran partagé.

Règles du jeu/exercice : l'organisateur indique (fournit un lien vers) une aventure de salle d'évasion virtuelle choisie (de préférence la même pour chaque équipe), laisse les équipes se familiariser avec la configuration et l'intrigue, et définit le temps (si une horloge n'est pas intégrée dans le jeu) pour résoudre les énigmes/puzzles. Tous les membres de chaque équipe collaborent en parlant et en essayant de résoudre chaque énigme/puzzle ensemble pour "déverrouiller" les portes. Les équipes qui parviennent à résoudre les énigmes/puzzles et à "s'échapper de la salle" dans le temps imparti gagnent ; les autres équipes ne terminent pas le jeu après l'expiration du temps imparti.

### **Systeme de notation**

Le système de notation du programme est conçu pour évaluer efficacement la performance et le progrès des étudiants. Étant donné la nature globale de la formation à l'entrepreneuriat, une approche de notation multi-facettes peut être adoptée pour évaluer de manière holistique les réalisations des étudiants. Voici quelques composantes potentielles du système de notation :

- Plan d'affaires : la qualité, la faisabilité et l'innovation du plan d'affaires sont évaluées par les enseignants et les experts industriels, ce qui constitue le facteur le plus significatif pour déterminer les notes finales.

- Assignations individuelles : la qualité de chaque assignation complétée tout au long du programme.

- Travail d'équipe et collaboration : comme le programme met l'accent sur la collaboration internationale en équipe, une évaluation de la capacité des étudiants à travailler efficacement dans des équipes diversifiées peut être incluse. Les évaluations par les pairs et les retours d'équipe peuvent être utilisés pour évaluer les compétences en travail d'équipe et en leadership des étudiants.

- Participation et engagement : participer activement aux discussions en classe, aux ateliers et aux activités de groupe peut démontrer le niveau d'engagement et d'intérêt d'un étudiant pour le sujet.
- Présentation finale : la qualité de la présentation et les compétences de pitch des étudiants, leur capacité à communiquer efficacement leurs idées commerciales au jury peuvent être évaluées. Un examen final ou un projet culminant peut être administré pour tester la compréhension globale des étudiants des matériaux du cours et leur capacité à appliquer les connaissances acquises.

Le nombre de crédits ECTS peut varier de 2 à 6 crédits ECTS, en fonction de la profondeur et de la portée du contenu abordé, de l'intensité des cours et de la charge de travail attendue pour les étudiants. Généralement, un crédit ECTS équivaut à 25 à 30 heures de travail étudiant, y compris les cours, l'auto-étude, les devoirs et les examens.

### **Visites d'entreprises**

Il serait bénéfique pour les étudiants de visiter différents types d'entreprises à différentes étapes du programme pour acquérir des idées pratiques et une exposition au monde réel (pour plus d'informations sur ce sujet, voir l'unité 14 du programme de formation conjoint sur l'entrepreneuriat dans le domaine de l'IA pour l'industrie 5.0). La visite de startups en phase précoce peut permettre aux étudiants de comprendre les défis et les opportunités auxquels sont confrontées les nouvelles entreprises dans l'industrie de l'IA. Ils peuvent en apprendre davantage sur les idées commerciales innovantes et assister au processus de création d'une startup à partir de zéro. Une visite dans des incubateurs axés sur l'IA qui soutiennent et favorisent les startups en phase précoce peut fournir des informations précieuses sur le processus d'incubation et sur la manière dont ces organisations aident les startups à se développer. Les entreprises en phase d'expansion qui ont réussi à dépasser la phase de démarrage peuvent offrir aux étudiants des informations sur l'expansion des entreprises d'IA. Les étudiants peuvent en apprendre davantage sur les stratégies et les technologies utilisées par ces entreprises pour obtenir une croissance rapide. La collaboration avec des accélérateurs d'IA peut exposer les étudiants à un mentorat intensif, à des opportunités de réseautage et à des sources de financement potentielles qui accélèrent la croissance des startups d'IA. La visite d'entreprises d'IA établies dans différents secteurs peut donner aux étudiants une perspective plus large sur la manière dont l'IA est appliquée dans différents secteurs. Ces visites peuvent mettre en évidence des cas d'utilisation réels et l'impact de l'IA sur l'industrie 4.0/5.0. Les multinationales qui ont adopté les technologies de l'IA peuvent fournir aux étudiants des informations sur la manière dont les grandes entreprises intègrent les solutions d'IA dans leurs opérations et leurs processus de prise de décision. Les laboratoires de recherche en IA, qu'ils soient au sein des universités ou des institutions axées sur l'industrie, peuvent exposer les étudiants à la recherche en IA de pointe et aux technologies émergentes. Les étudiants peuvent également visiter des centres d'innovation qui présentent les dernières avancées en matière d'IA pour l'industrie 4.0/5.0. Ces centres organisent souvent des démonstrations et des expositions interactives.

Les visites de ces entreprises peuvent être planifiées de manière stratégique à différentes étapes du programme de formation pour être en phase avec les sujets abordés et renforcer les connaissances théoriques par des expériences pratiques. Par exemple, les visites en phase précoce peuvent inspirer les étudiants au début du programme, tandis que les visites en phase ultérieure peuvent démontrer

l'application des concepts d'IA appris tout au long du cours. Les visites peuvent servir d'opportunités pour les étudiants de réseauter avec des professionnels de l'industrie et des futurs employeurs potentiels.

### ***Organiser le Jury Final***

Organiser le jury pour la présentation finale des plans d'entreprise est un aspect crucial du programme de formation. Le jury joue un rôle vital dans l'évaluation des idées et des plans d'entreprise des étudiants, en fournissant des commentaires et en sélectionnant les projets gagnants.

Il est important de veiller à ce que le panel du jury soit composé d'experts ayant des antécédents et une expertise diversifiés pertinents pour les domaines couverts par le programme, notamment des professionnels de l'IA, de l'entrepreneuriat, de la gestion d'entreprise, de la finance, du marketing, du droit et des domaines spécifiques à l'industrie.

Ainsi, des représentants des organisations partenaires : entreprises, accélérateurs ou chambres de commerce, peuvent être invités à rejoindre le jury. Les universitaires et les chercheurs ayant une expertise en IA et en entrepreneuriat peuvent compléter l'expertise pratique des professionnels de l'industrie avec une compréhension approfondie des dernières tendances, des résultats de recherche et des cadres théoriques, ainsi que de la possibilité et de la faisabilité de la mise en œuvre technique de la solution commerciale proposée par les étudiants.

Les membres du jury doivent être fournis avec les informations de base nécessaires sur le programme, les sujets abordés et les critères d'évaluation à l'avance.

### ***Préparation des présentations pour le Jury Final***

La présentation préparée par les étudiants doit être claire, concise et engageante. Des supports visuels, des graphiques et des infographies peuvent aider à rendre la présentation plus percutante. La durée de la présentation peut varier en fonction des directives du programme, mais elle est généralement maintenue dans un délai raisonnable (généralement autour de 20 à 25 minutes) pour maintenir l'attention de l'auditoire et faciliter le déroulement fluide de l'événement.

Les présentations de plans d'entreprise sont généralement organisées sous forme de diaporama. PowerPoint ou d'autres logiciels de présentation sont couramment utilisés pour créer des diapositives visuellement attrayantes et informatives.

La présentation commence par une introduction des membres de l'équipe étudiante et un bref aperçu de leur idée d'entreprise. Cela pose le contexte et engage l'auditoire dès le départ. Ensuite, l'équipe identifie le problème ou l'opportunité que leur idée d'entreprise vise à résoudre. Ils présentent le vide ou le défi du marché qu'ils ont identifié et expliquent pourquoi il est pertinent et significatif. Ensuite, l'équipe fournit une description détaillée de leur produit ou service basé sur l'IA, y compris ses caractéristiques, ses fonctionnalités et ses avantages pour les clients. La proposition de valeur met en évidence les points de vente uniques et les avantages de la solution proposée. L'équipe explique comment leur produit ou service basé sur l'IA se démarque sur le marché. La partie suivante est l'analyse de marché : l'équipe présente des recherches de marché, des segments de clients cibles, une analyse des concurrents et une stratégie de mise sur le marché.

La présentation doit détailler le modèle commercial, les flux de revenus, les stratégies de tarification et les structures de coûts. Elle explique comment l'entreprise envisage de gagner de l'argent et d'atteindre la rentabilité. C'est pourquoi les projections financières sont présentées au jury. Elles comprennent des prévisions de revenus, des dépenses projetées, une analyse de rentabilité et tout financement nécessaire pour la mise en place initiale et la croissance.

L'équipe doit également expliquer ses plans de marketing et de vente pour attirer les clients et faire croître l'entreprise. Cela peut inclure du marketing numérique, des partenariats et des stratégies d'acquisition de clients. Des détails sur les aspects opérationnels, notamment la structure de l'équipe, les exigences technologiques et les processus de production, sont également discutés.

En conclusion, les étudiants peuvent mettre en avant l'impact positif potentiel de leur idée d'entreprise basée sur l'IA sur le marché cible, la société et l'environnement. De plus, ils peuvent montrer comment l'entreprise vise à être durable à long terme. La présentation peut également se conclure par un résumé des points clés et un appel à l'action, tel que la recherche de financement, de partenaires ou de soutien.

Après la présentation, il y a généralement une session de questions-réponses où le jury et l'auditoire peuvent demander des éclaircissements et obtenir plus d'informations.

### ***Attribution des récompenses***

Après que toutes les présentations ont été terminées, le jury devrait se réunir pour délibérer et sélectionner les équipes gagnantes en fonction des critères d'évaluation.

Ils devraient également fournir des retours constructifs aux participants après les présentations pour les aider à comprendre leurs points forts et leurs domaines à améliorer.

L'attribution des récompenses peut inclure la reconnaissance des équipes les plus performantes ainsi que l'attribution de prix, de certificats ou d'autres incitations pour motiver et reconnaître les efforts des étudiants.

### ***Retours des étudiants***

Obtenir les retours des étudiants après l'achèvement du programme est crucial pour un processus cyclique d'amélioration continue. En écoutant les étudiants et en agissant en fonction de leurs retours, le programme peut évoluer et rester pertinent pour les besoins des futures cohortes. Les retours des étudiants fournissent des informations précieuses sur les points forts et les faiblesses du programme. Cela aide à identifier les domaines nécessitant des améliorations, permettant aux organisateurs de peaufiner et d'améliorer les futures itérations du programme de formation.

Le programme JoinME collecte les retours des étudiants "sur place" - pendant la mise en œuvre du programme et plusieurs mois après sa fin. Les questionnaires sont disponibles en annexe.

## II. Plateforme de Service de Rétention des Compétences JoinME

Deux outils numériques interactifs, appelés l'Assistant Personnel JoinME et le Service de Rétention des Compétences JoinME, renforcent la compréhension des apprenants sur le sujet de l'entrepreneuriat dans les domaines de l'IA pour l'Industrie 5.0.

### Assistant Personnel

L'Assistant Personnel est un outil de formation personnalisé qui fournira des parcours de formation personnalisés. L'Assistant Personnel commencera par tester initialement les connaissances et la sensibilisation des étudiants de l'enseignement supérieur étudiant l'entrepreneuriat, l'IA et/ou les sujets liés à l'Industrie 4.0/5.0 en ce qui concerne divers éléments de la création d'un plan d'affaires et le démarrage d'une start-up. Cette procédure établira leur niveau de connaissance actuel ("situation AS-IS"). Ensuite, il concevra des stratégies personnalisées basées sur les caractéristiques situationnelles et comportementales des étudiants afin d'atteindre la situation souhaitée "TO-BE".

À travers les plans de formation personnalisés, l'Assistant Personnel fournira aux étudiants de l'enseignement supérieur la capacité de mettre en œuvre certaines actions/stratégies en réponse à l'entrepreneuriat dans les domaines de l'IA et de l'Industrie 4.0/5.0.

### Service de Rétention des Compétences (SRC)

Le Service de Rétention des Compétences (SRC) est un outil interactif qui permet aux utilisateurs de vérifier les connaissances qu'ils ont acquises et de revoir les modules et actions qu'ils ont peut-être manqués ou oubliés. Il s'agit d'un outil d'évaluation qui sera associé à un Cadre de Compétences et de Réalisations (basé sur les Open Badges), ce qui signifie qu'il décernera un badge de réussite chaque fois que les utilisateurs terminent avec succès un module/évaluation.

L'outil affichera un ou deux scénarios de chaque module/unité. Les utilisateurs devront cocher une case avec leur réponse, ce qui confirme les avantages qu'ils ont tirés d'une action donnée de l'Assistant Personnel. Ensuite, l'outil fournira des commentaires basés sur les réponses des utilisateurs et proposera des liens vers des actions/modules/unités pertinents, afin que les utilisateurs puissent les revisiter.

## Opération de la plateforme JoinMe

### ***Page d'accueil***

Ci-dessous, vous trouverez la figure 1 de la page d'accueil de la plateforme JoinMe. Sur cette page, nous fournissons une description de la plateforme ainsi que quelques directives.

## Welcome to JoinMe Project

Start by creating your own strategy!

### Short Introductory for Personal Assistant

The JoinME Personal Assistant is your dedicated companion for mastering the intricacies of entrepreneurship in the AI-driven Industry 5.0. This interactive tool offers personalized training pathways tailored to your needs.

Through a comprehensive assessment, the Personal Assistant evaluates your current knowledge in entrepreneurship, AI, and Industry 4.0/5.0. It then designs customized strategies to bridge the gap between your current understanding ("AS-IS") and your desired expertise ("TO-BE").

With the Personal Assistant, you gain the power to implement targeted actions and strategies, empowering you to navigate the world of entrepreneurship in AI and Industry 4.0/5.0 effectively.

Unlock your entrepreneurial potential today with the JoinME Personal Assistant and embark on a transformative learning journey towards success.

### About JoinMe Project

The JoinMe Project is an innovative initiative aimed at revolutionizing the way entrepreneurship is taught and understood in the realm of AI for Industry 5.0. Through cutting-edge tools and interactive learning experiences, JoinMe empowers higher education students to excel in the dynamic landscape of AI-driven industries.

You can access our website by clicking [here](#)

### Explanation of the Personal Assistant and SRS

The JoinME project introduces two interactive tools: the JoinME Personal Assistant and the JoinME Skills Retention Service. These tools aim to enhance learners' understanding of entrepreneurship in the AI-driven Industry 5.0. Here's an overview of each tool:

- 1 **JoinME Personal Assistant:** The Personal Assistant is a personalized training tool that delivers customized training pathways. It begins by assessing the knowledge and awareness of higher education students studying entrepreneurship, AI, and Industry 4.0/5.0. This assessment establishes their current level of knowledge ("AS-IS" situation) and then designs personalized strategies based on their individual characteristics to reach the desired "TO-BE" situation. The Personal Assistant empowers students with the ability to implement specific actions and strategies in response to entrepreneurship in AI and the Industry 4.0/5.0 fields.
- 2 **JoinME Skills Retention Service:** The Skills Retention Service (SRS) is an interactive tool that enables users to review and check their acquired knowledge. It serves as an assessment tool combined with a Skills & Achievements Framework. Users receive completion badges for successfully completing modules and assessments. The SRS presents scenarios from each module/unit, and users provide answers by checking boxes, affirming the benefits they have gained from specific actions recommended by the Personal Assistant. Based on their answers, the SRS provides feedback and offers links to relevant actions/modules/units for users to revisit.

### Sélecteur de langue

Une liste déroulante de langues est disponible sur la plateforme JoinMe (Figure 2).



Figure 1. Page d'accueil

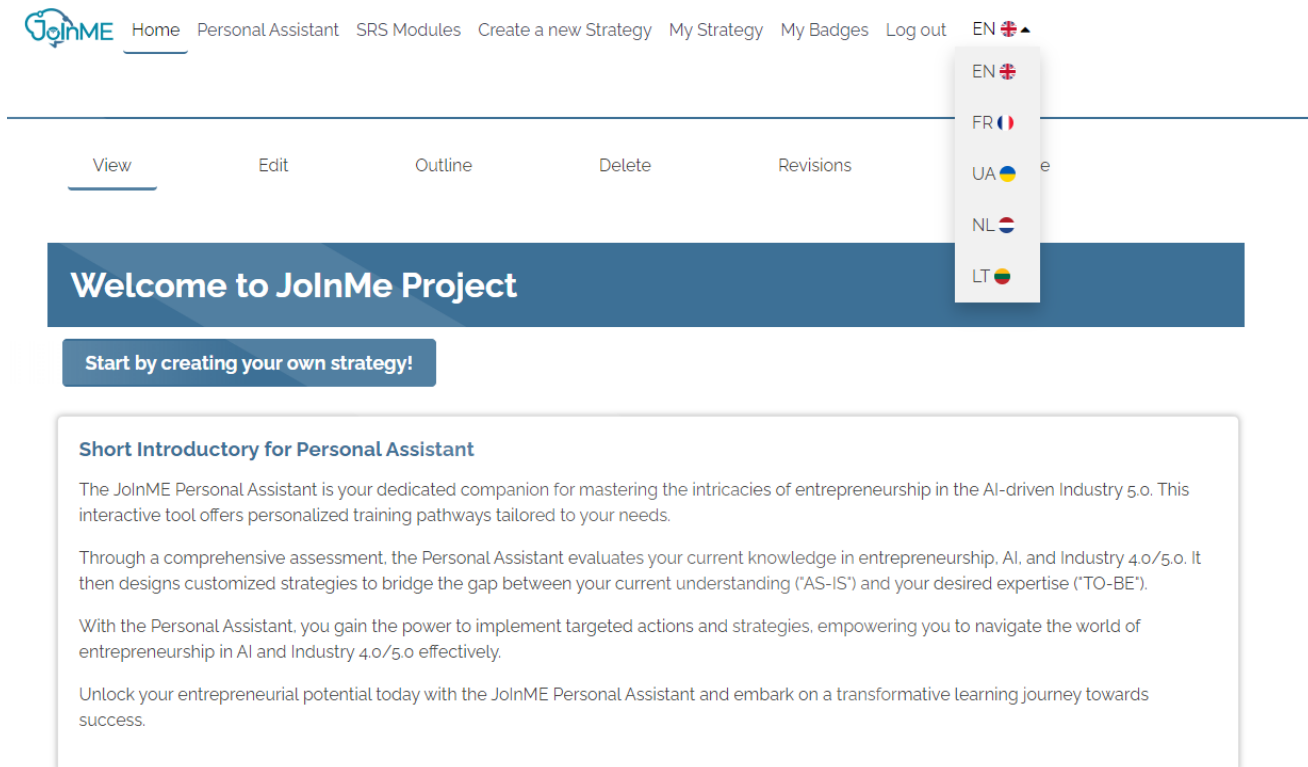


Figure 2. Liste déroulante des langues

## Modules SRS

La page des modules SRS est représentée sur la Figure 3. Lorsqu'un utilisateur clique sur le bouton "Ouvrir", ils peuvent accéder à la page du module. Sur la page du module, les utilisateurs peuvent voir une description simple du module, un lien redirigeant l'utilisateur vers la liste de contrôle, et un formulaire d'évaluation, où les utilisateurs peuvent répondre à toutes les questions. Chaque question comporte un lien ("Infographie") vers les matériaux de formation de l'Assistant personnel. Dans la dernière question, ils verront le bouton de soumission (Figure 5). Lorsque l'utilisateur appuie sur ce bouton (Soumettre), ils sont redirigés vers la page de la liste de contrôle. Nous avons deux scénarios d'utilisation : l'un avec quelques réponses incorrectes de l'utilisateur (Figure 6), et le second scénario est lorsque l'utilisateur répond correctement à toutes les questions du formulaire d'évaluation (Figure 7). Dans la Figure 6, vous pouvez voir certaines actions recommandées que l'utilisateur doit étudier à nouveau. Ces actions indiquent les domaines où l'utilisateur pourrait avoir besoin

d'améliorations ou de révisions supplémentaires. Dans la Figure 7, vous pouvez voir un message informant l'utilisateur qu'ils ont répondu avec succès à toutes les questions. De plus, lorsque le contenu est disponible, en dessous du message, le badge pour le module SRS sera affiché. Enfin, lorsque l'utilisateur appuie sur le lien "Liste de contrôle" qui existe sur la page du module, et qu'ils n'ont pas répondu aux questions du formulaire d'évaluation, le message approprié sera affiché.

## SRS Modules

If you would like to visit the Personal Assistant page, please click [here](#)



Figure 1. SRS Modules Page

## Creativity and Design Thinking

### Creativity and Design Thinking SRS

**Unit Description:**

This unit discusses the concepts of Creativity and Design Thinking. Creativity helps entrepreneurs to come up with innovative solutions and adapt faster to changes. Design Thinking is a problem-solving approach that emphasizes empathy for the user, iterative prototyping, and focuses on finding the best solution rather than the first solution.

**Topic Title:** Creativity and Design Thinking

**Topic Description:**

Creativity and Design thinking enhance the growth of a business, by assisting the development of innovative solutions and enhancing adaptability to rapidly changing environments.

Creativity is the ability to come up with new and innovative ideas, solutions, or products, especially in the fields of Artificial Intelligence and Industry 4.0/5.0.

- Divergent thinking
- Convergent thinking
- Iteration and refinement

Techniques that enhance creativity and promote out-of-the-box thinking are the Three Lenses of Innovation and Brainstorming. There is also mind mapping and divergent thinking exercises that can help entrepreneurs and employees come up with more innovative ideas.

Figure 2. Formulaire de questions pour le module 1



1. Which of the following is NOT a characteristic of Design Thinking?

- Empathize
- Define
- Ideate
- Implement

< Previous

Next >

Figure 3. Bouton Soumettre

✓ Thank you for answering these questions! You can see the results below!

## Module check list

Based on your answers, it appears that you need to review and study the following actions again. Please focus on these areas to improve your understanding:

Encourage physical group activities

Regularly take your child for long walks in nature

Talk to your child's teacher

Enroll your child in an after-school club

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Figure 2. Liste de contrôle avec les actions recommandées que l'utilisateur doit réviser.

✓ Thank you for answering these questions! You can see the results below!

## Module check list

Congratulations! You have answered all of the questions correctly, and as a result, you have earned this badge! Well done on your achievement, and keep up the great work!

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Figure 3. Liste de contrôle lorsque l'utilisateur répond correctement à toutes les questions.

## Module check list

You have not answered the questionnaire for this module!

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Figure 2. message

### **Créer une nouvelle stratégie**

Sur cette page, nous créons un Assistant Personnel. Une fois que vous avez répondu à toutes les questions, l'Assistant Personnel fournira des commentaires et une stratégie personnalisée, que vous pouvez trouver sur la page Ma Stratégie. Pour l'instant, cette stratégie comporte des questions aléatoires et des commentaires aléatoires. La Figure 6 montre un exemple de rétroaction fournie par l'Assistant Personnel en réponse aux réponses de l'utilisateur dans la fonctionnalité de l'Assistant Virtuel. Les commentaires sont personnalisés pour chaque utilisateur et sont conçus pour fournir des informations exploitables qui peuvent les aider à créer une stratégie réussie. En bas de la page, vous trouverez un bouton avec le nom "Accéder à votre stratégie". Lorsque vous cliquez sur ce bouton, vous verrez la page Ma Stratégie (Figure 7).

## Begin your strategy

10%



Do you have basic knowledge in coding and applications of AI?

Yes  No

< Previous

Next >

Figure 3. Exemple de questions de l'Assistant Personnel

## Begin your strategy

NaN%



### Genie feedback

You indicated that your child is not involved in regular physical activity. We hope that our tool will provide you with the necessary skills that will help you encourage your child to lead a more active life.

It seems that your child spends a lot of time in front of screens on trivial things. We hope that our tool will provide you with the necessary skills and knowledge to help your child make screen time meaningful.

You indicate that you and your child spend a lot of time at home in front of screen, and do activities, such as watching TV, playing video games or scrolling through your smartphone. Screen time is sedentary activity, meaning you are being physically inactive while sitting down. Therefore, we hope that our tool will help you as a family to create guidelines for screen time at home.

Your child is less able to recognize nonacceptable online behavior. That means that he is exposed to risks of internet use. We hope that our tool will provide you with the necessary skills and knowledge to help your child make screen time meaningful.

You indicate that you do not discuss a lot with your children about the internet risks and about his/her internet activity. Your child might be spending a lot more time online at the moment, and that's understandable, but it's important to know there are lots of things you can do to keep your child safe when using the internet. We hope that our tips will increase the discussion with your children about the internet risks and their internet activity.

You indicate that you do not discuss a lot with your children about the internet risks and about his/her internet activity. Your child might be spending a lot more time online at the moment, and that's understandable, but it's important to know there are lots of things you can do to keep your child safe when using the internet. We hope that our tips will increase the discussion with your children about the internet risks and their internet activity.

It seems that you have lack of knowledge related to conflict resolution. You must know that conflict is a normal part of any healthy relationship and build trust between parents and children. When it comes to conflict situation, this is opportunity in which your child will learn to express their needs in a mature way and will certainly improve communication skills.

It seems that you are worry about the impact of social media on your child's mood and behaviour. The time that children are spending online has increased dramatically, and it is affecting many aspects of their lives such as their mental health and wellbeing. We hope that our tool will help you to manage better those risks associated with internet use.

Your child is less able to express his/her feelings and communicate online. Nowadays, the complete absence of online communication can lead to social exclusion. We hope that our tool will provide you with the necessary skills and knowledge to help your child make screen time meaningful.

It seems that the environment at home is not very relaxing and positive. That's a common phenomenon nowadays. This tool will help you improve that situation by providing useful tips.

Figure 4. Exemple de Retour d'Information

Your child rarely uses emotion-focused or problem-focused coping styles. Here it is crucial to discuss with them healthier ways to cope with their problems.

When faced with problems, your child sometimes turns to games and social media. Here it is worthwhile encouraging and strengthening positive social interactions.

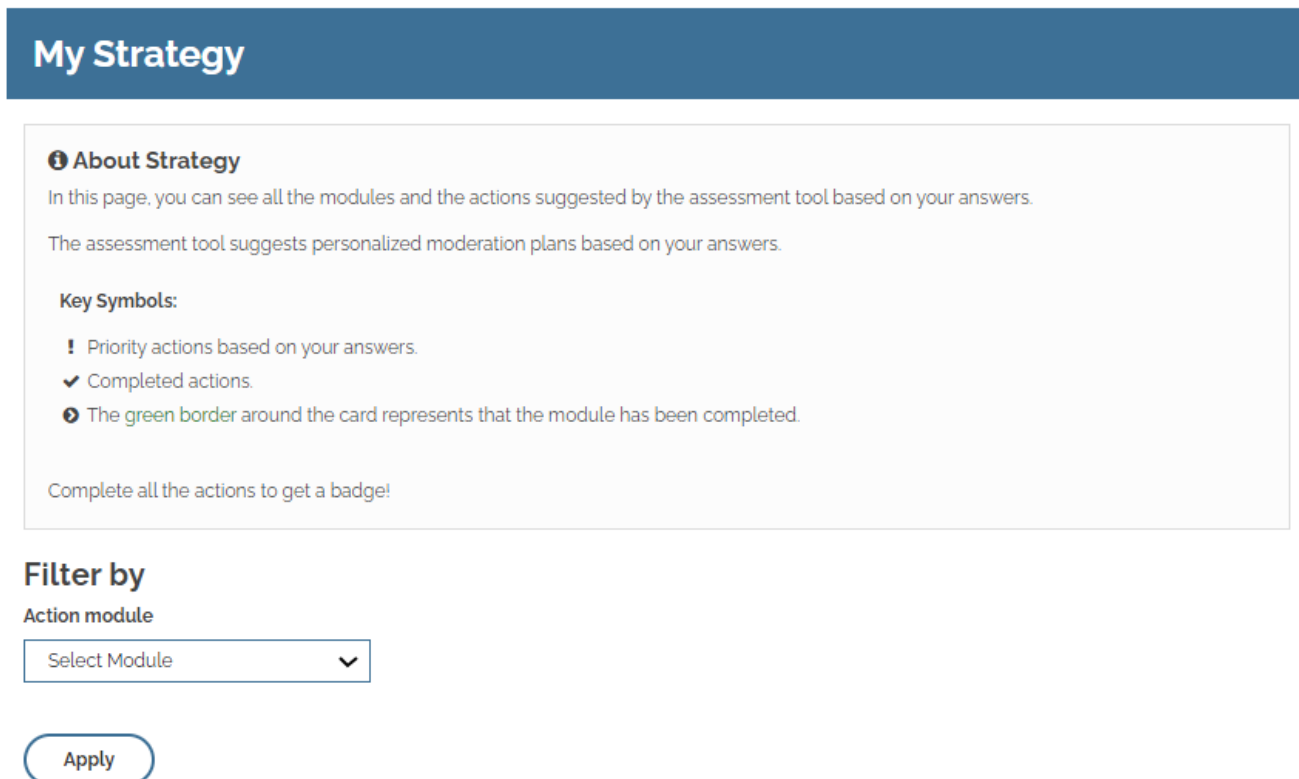
When faced with problems, your child often turns to games and social media. Here it is crucial encouraging and strengthening positive social interactions.

[< Previous](#)[Go to your Strategy](#) 

Figure 5. Accéder à votre stratégie.

### **Ma stratégie**

Sur cette page, vous pouvez trouver tous les modules et actions/sujets (Figure 8). Les flèches dans la Figure 8 indiquent les actions prioritaires en fonction des réponses de l'utilisateur. La flèche dans la Figure 9 indique les actions terminées. Si vous terminez toutes les actions pour un module, l'utilisateur recevra un badge. Lorsque l'utilisateur termine toutes les actions dans un module, un message apparaîtra sur sa page Ma stratégie (comme indiqué dans la Figure 10).



## My Strategy

**i About Strategy**

In this page, you can see all the modules and the actions suggested by the assessment tool based on your answers.

The assessment tool suggests personalized moderation plans based on your answers.


**Key Symbols:**

- ! Priority actions based on your answers.
- ✓ Completed actions.
- The green border around the card represents that the module has been completed.

Complete all the actions to get a badge!

**Filter by**

Action module

Select Module 

Apply

Figure 6. Page "Ma stratégie"



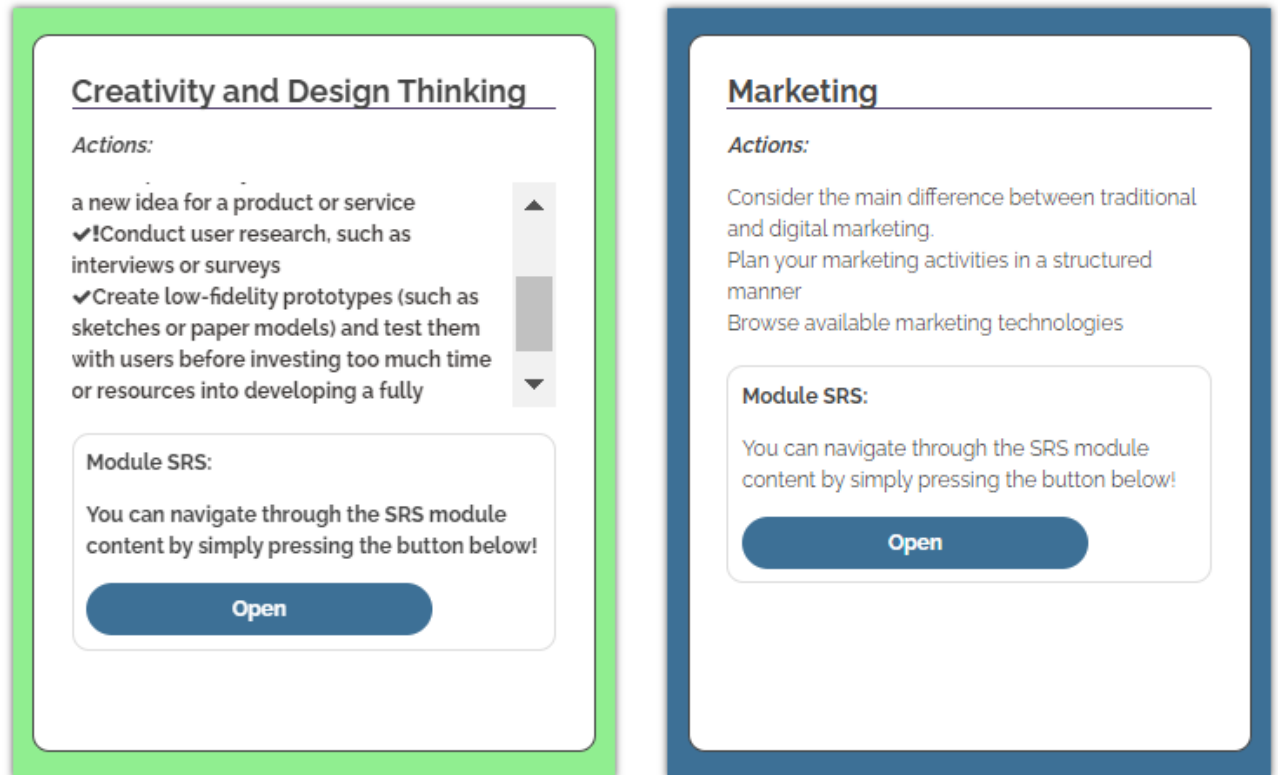


Figure 7. Actions terminées

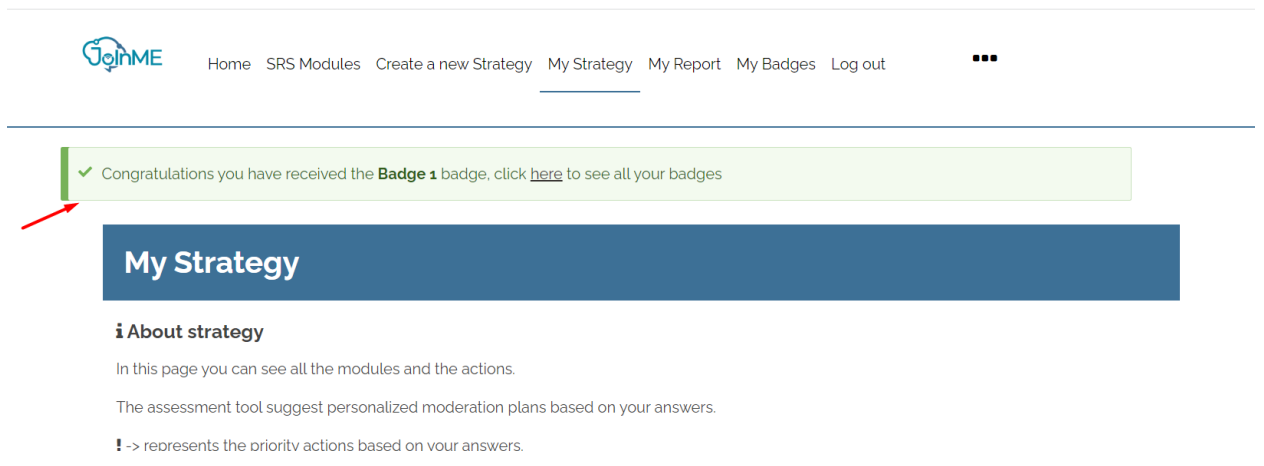


Figure 8. Message après que l'utilisateur ait terminé toutes les actions pour le Module 1

## Mes Badges


Sur cette page, les utilisateurs peuvent trouver tous les badges disponibles sur la plateforme. Si un utilisateur débloque un badge, il peut le télécharger en cliquant sur le bouton "Télécharger votre Badge" (Figure 11).

## My Badges


Complete all modules for the Personal Assistant and all the corresponding actions for each module to earn the badge.

[Download your Badge](#)


Creativity and Design Thinking - Badge



International Logistics - Badge



International project management - Badge



[Click here to get your badge!](#)

Market and industry analysis - Badge

Financial Analysis - Badge

Figure 9. Page de Mes Badges