

BILAN PAR OBJECTIFS

OBJECTIFS	REALISATIONS
Une implication dans le travail.	Élèves globalement très impliqués en classe, notamment dans la remontée des difficultés, la proposition de solution et leur adoption. Tous ont participé aux ventes. Mais, hors des ventes, certains seulement ont contribué à la mini-entreprise hors temps de classe (récupération des produits, recherche de fournisseurs, mise en place d'un planning, participation à la page Facebook, administration d'un sondage, recherche d'informations légales...). Très peu se sont formés sur le temps personnel.
Un réinvestissement des compétences de l'élève : utiliser l'outil informatique, s'exprimer à l'oral et à l'écrit...	Outil informatique : oui. Les élèves ont réalisé des affiches à l'aide d'outils en ligne, ils ont utilisé Google Drive pour se coordonner, Facebook pour communiquer, Youtube pour se former, Google Form pour préparer des sondages, et Libreoffice pour la bureautique. S'exprimer à l'oral et à l'écrit : oui pour la grande majorité des élèves. 5 élèves n'ont tout simplement pas assez travaillé pour s'exprimer.
L'appropriation de nouvelles connaissances, de nouveaux savoir-faire et de nouvelles attitudes.	Très variable selon les groupes. Globalement c'est décevant en ce qui concerne les compétences techniques. Par exemple, les méthodes de ventes n'ont pas été perfectionnées, la comptabilité a été approximative, l'équipe juridique a manqué de rigueur. A l'inverse, lors des études de marché, certains élèves se sont informés avec beaucoup d'efficacité sur le cadre légal. On remarquera qu'une grande majorité des élèves a participé aux décisions de la mini-entreprise en s'appropriant les problématiques spécifiques (nécessité d'être rentable, contraintes légales, matérielles...).
Un travail de groupe qui conduit à des décisions raisonnées.	A quasiment chaque séance, les difficultés sont remontées, débattues et donnent lieu à des décisions votées à la majorité. Le travail de groupe s'est fait en plénière, en conseil restreint de direction ou par groupe spécialisé. Des tensions sont nées du manque d'investissement de certains élèves alors que d'autres prenaient plus à cœur la réussite du projet.
Une plus grande connaissance et une plus grande intégration à son environnement scolaire, économique et social.	Meilleure connaissance de la Maison des lycéens (MDL), des modalités de financement et du cadre légal de la cité scolaire. Les élèves ont eu à travailler avec la Vie Scolaire, avec le CDI, ont demandé des informations au Gestionnaire de l'établissement. Certains ont tout simplement manqué de tact, d'autres ont assumé une posture professionnelle. Les élèves en charge de la production sont allés se renseigner auprès de plusieurs fournisseurs (prix, conditions...). Les élèves ont demandé des subventions à la mairie et une couverture de Midi Libre (sans succès, mais avec professionnalisme). Des contacts ont été pris avec la CCI, mais les élèves n'ont pas été assez avancés dans le projet pour approfondir les propositions d'interventions de la CCI ou des représentants des commerçants du Vigan.
Plus de confiance en soi et en les autres. Une orientation plus choisie et moins subie. Une plus grande autonomie. Plus d'égalité fille / garçon en facilitant la projection des élèves.	Les élèves ont été dignes de confiance : pas de cas avéré de détournement de produits ou d'argent. L'orientation des élèves a rarement été influencée par le projet. Certains ont fait preuve d'une grande autonomie. Presque tous ont assumé des responsabilités hors temps de classe (ventes...). Le Président et le Directeur Général étaient deux jeunes femmes, tout comme la majorité des directeurs de services.
Médiatiser la mini-entreprise.	Mini-entreprise médiatisée sur le site de l'établissement, sur Facebook. Prise de contact avec la mairie et, avec Midi libre non concluants, en partie car il n'y a pas eu d'article prêt à publier de rédigé.
Pour la réussite du projet, nous demandons aux parents de bien vouloir autoriser l'utilisation de l'image de leurs enfants dans le strict domaine de ce projet.	Une petite minorité des élèves n'a pas fourni d'autorisation de filmer.
Enfin, de manière à financer la mini-entreprise, les enfants pourront acheter une souscription au projet. Si un profit était réalisé par la mini-entreprise, cette souscription sera considérée comme un acompte versé par l'enfant pour une activité.	La moitié des élèves a souscrit à la mini entreprise, pour un total de 55€, ce qui a été suffisant pour financer notre activité. Un petit profit a été réalisé (25€). Il a servi à payer un intérêt aux prêteurs (1€ d'intérêts pour 5€ de prêt) et un goûter pour tous les élèves.

BILAN FINANCIER

	Chiffre d'affaires	128,5	
	Consommations intermédiaires	103,1	
	Valeur ajoutée	25,4	
	Bénéfice avant goûter	18,4	
		Recettes	Dépenses
	TOTAL	189,82	189,82
25/05/16	Abondement de M. Crainich au goûter	6,32	
25/05/16	Courses pour le goûter		24,72
En juin 16	Les élèves ayant prêté de l'argent à la mini entreprise récupèrent des intérêts		7
24/05/16	Les élèves se font rembourser leurs souscriptions		55
Matin 24/05/16	Les élèves vendent pour	14	
Après midi 24/05/16	Les élèves vendent pour	15	
Matin 24/05/16	Les élèves vendent pour	0	
23/05/16	Crainich paye à la boulangerie		17,5
18/05/16	Les élèves vendent pour	2	
17/05/16	Les élèves vendent pour	20,2	
17/05/16	Crainich paye à la boulangerie (Audrey paye puis elle est remboursée)		10
11/05/16	Les élèves vendent pour	6	
10/05/16	Les élèves vendent pour	8	
10/05/16	Les élèves vendent pour	6	
10/05/16	Crainich paye à la boulangerie		20
04/05/16	Les élèves vendent pour	20,8	
03/05/16	Les élèves vendent pour	10	
03/05/16	Crainich paye à super U		5,6
03/05/16	Crainich paye à la boulangerie		25
29/03/16	Pas de ventes (c'est le bilan des ventes précédentes)	0	
22/03/16	Les élèves et la vie scolaire vendent pour	26,5	
22/03/16	M. Crainich paye à la boulangerie (Audrey paye puis elle est remboursée)		25
	Souscriptions à la mini entreprise : 11 élèves ont payé 5€ chacun ont contribué au financement de la mini-entreprise.	55	