



FEJ
FONDS
D'EXPÉRIMENTATION
POUR LA
JEUNESSE

« MINI-ENTREPRISE ANIM’KIDS »
Lycée Polyvalent Jean Moulin

**NOTE DE RESTITUTION FINALE
DU PORTEUR DE PROJET**

Ministère des Sports, de la Jeunesse, de l'Éducation Populaire et de la Vie Associative
Direction de la Jeunesse, de l'Éducation Populaire et de la Vie Associative
Mission d'Animation du Fonds d'Expérimentation pour la Jeunesse
95, avenue de France – 75650 Paris cedex 13
www.jeunes.gouv.fr/experimentation-jeunesse



INTRODUCTION

Ce projet a été financé par le Fonds d'Expérimentation pour la Jeunesse.

Le Fonds d'Expérimentation pour la Jeunesse est destiné à favoriser la réussite scolaire des élèves et améliorer l'insertion sociale et professionnelle des jeunes de moins de vingt-cinq ans. Il a pour ambition de tester de nouvelles politiques de jeunesse grâce à la méthodologie de l'expérimentation sociale. A cette fin, il impulse et soutient des initiatives innovantes, sur différents territoires, selon des modalités variables et rigoureusement évaluées. Les conclusions des évaluations externes guideront les réflexions nationales et locales sur de possibles généralisations ou extensions de dispositifs à d'autres territoires.

La note de restitution finale du porteur de projet analyse le déroulement de l'expérimentation au regard des objectifs fixés initialement. Le contenu de cette note n'engage que ses auteurs, et ne saurait en aucun cas engager le Ministère des Sports, de la Jeunesse, de l'Education Populaire et de la Vie Associative.

L'analyse des résultats effectifs de l'expérimentation relève du rapport final établi par l'évaluateur, qui rend compte de la capacité des dispositifs testés à atteindre leurs objectifs et explicite les résultats obtenus, dans le contexte et les conditions de mise en œuvre propres à l'expérimentation. A noter que le rapport de l'évaluateur n'a pas à être validé ou rédigé par le porteur de projet.

Pour plus d'informations sur l'évaluation du projet, vous pouvez consulter le rapport d'évaluation remis au Fonds d'Expérimentation pour la Jeunesse par l'évaluateur du projet sur le site www.experimentation.jeunes.gouv.fr.



FICHE SYNTHÉTIQUE DU PROJET

Cette fiche doit être remplie sur **une seule page** en utilisant le cadre suivant.

THÉMATIQUE : RÉUSSITE SCOLAIRE NUMÉRO DU DISPOSITIF : APSCO3_161
LE DISPOSITIF EXPERIMENTÉ
Titre du dispositif : <i>Création d'une entreprise pédagogique avec une classe de 2^{nde} MRCU (Métiers de la Relation Clients et Usagers) et l'année précédente par une classe de Première Baccalauréat Professionnel ARCU (Accueil Relation Clients et Usagers).</i>
Objectifs initiaux : <ul style="list-style-type: none">- Favoriser par une pédagogie inductive l'apprentissage concret de savoirs, savoirs faire et savoirs être ;- Mettre en œuvre des compétences transversale ;- Développer un partenariat avec des entreprises professionnelles ;- Confirmer son projet personnel et professionnel (apprentissage des différents métiers) ;- Aborder le programme d'économie/droit de manière plus concrète ;- Sensibiliser les élèves à l'entrepreneuriat ;- Développer l'esprit d'entreprendre des élèves.
Public(s) bénéficiaire : <i>Des élèves de seconde MRCU (Métiers de la relation Clients et Usagers), du lycée professionnel Jean Moulin, âgés entre 15 et 17 ans.</i>
Descriptif du projet : <i>Les élèves de seconde MRCU ont créé leur mini-entreprise qu'ils ont appelé ANIM'KIDS. Il s'agissait d'une entreprise de services qui avait pour activité de proposer diverses animations à destination des services de pédiatrie des hôpitaux de paris et des collèges. Parallèlement à cela, dans le cadre de ce même projet, ils ont organisé un concert humanitaire dans le but de récolter des fonds et qui permettrait de rééquiper les salles de jeux de ces mêmes entreprises partenaires.</i>
Territoire(s) d'expérimentation : <ul style="list-style-type: none">- L'établissement scolaire se situe au Blanc Mesnil- L'entreprise ANIM KIDS avait pour principal sponsor COCA COLA, dont le siège est situé sur Paris, REDBULL à Paris, SUPER U (au Bourget) et LECLERC (Au Blanc-Mesnil). <i>Le Blanc-Mesnil et Le Bourget sont deux zones assez sensibles.</i>- Les animations proposées par les mini-entrepreneurs ont eu lieu :<ul style="list-style-type: none">⇒ Dans le service de pédopsychiatrie de l'hôpital La Pitié Salpêtrière (Paris)⇒ Dans la clinique pédagogique Edouard Rist (Paris)⇒ Au collège Jean Zay (Bondy)⇒ Au collège Descartes (Le Blanc Mesnil)<i>Le Blanc-Mesnil et Bondy sont deux zones sensibles.</i>

Valeur ajoutée du projet :

La création d'une mini-entreprise par les élèves représente une réelle situation d'apprentissage, porteuse de sens et qui permet à l'élève d'acquérir diverses compétences dans les disciplines qui constituent son champ de formation, et ce, tout en apprenant autrement.

Il permet de favoriser par une pédagogie inductive l'apprentissage des savoirs, savoir-faire et savoir-être et rend l'élève acteur de sa formation, favorisant ainsi sa motivation et son esprit d'initiative.

Ce projet de création d'entreprise a été un soutien pour la dynamisation et la motivation du groupe classe.

Les échanges avec la classe ont donc montré qu'était apprécié le travail en équipe, la manière d'aborder le cours qui était différente et qui permet à l'élève de travailler sur des activités et des tâches des tâches concrètes.

En effet, les élèves sont acteurs ; considérés comme de véritables entrepreneurs, autonomes et responsables. Ce sont eux qui portent et orientent la séquence de cours en la préparant en amont. Ils s'organisent donc eux-mêmes, trouvent des solutions aux problèmes auxquels ils sont confrontés, échangent et se donnent mutuellement des conseils.

Les élèves fonctionnaient par service et avaient un objectif par séance, c'est le responsable du service qui était chargé de veiller au bon déroulement de la séance et à ce que les objectifs soient atteints.

*- L'objectif de l'exercice étant une **autonomie plus grande de l'élève**, le rôle de l'enseignant est modifié : il devient guide ou conseiller. Seuls les élèves sont décisionnaires. La Présidente Directrice Générale (une élève) est chargée d'introduire la séance, en rappelant les objectifs, et de conclure la séance.*

- La mise en place de ce projet a favorisé le relationnel entre les élèves mais aussi entre les élèves et l'équipe pédagogique, permettant ainsi de travailler dans un climat plus serein.

Partenaires opérationnels :

(1) Partenaires initialement visés dans la convention : 1

(2) Partenaires effectifs du projet : 5

Partenaires financiers :

(1) Partenaires initialement visés dans la convention : 1

(2) Partenaires effectifs du projet : 1

Durée de l'expérimentation :

(1) Date de démarrage : SEPTEMBRE 2011

(2) Durée effective du projet en nombre de mois : 20 mois

LE PORTEUR DU PROJET

Nom de l'établissement : Lycée Polyvalent Jean Moulin

Académie : Créteil

Ville : Le Blanc Mesnil

L'ÉVALUATEUR DU PROJET

Nom de la structure : CREDOC



PLAN DE LA NOTE DE RESTITUTION

Sommaire

Préciser les numéros de pages correspondantes pour chaque partie.

Introduction	Page 6
I. Rappel des objectifs du projet	Page 7
II. Public bénéficiaire du projet	Page 8
A. Analyse quantitative	
B. Analyse qualitative	
1. Public initialement visé	
2. Bénéficiaires directs	
3. Bénéficiaires indirects	
III. Déroulement du projet	Pages 9/10
A. Actions mises en œuvre	
B. Partenariats	
C. Pilotage	
IV. Résultats du projet	Pages 11 à 13
A. Enseignements	
B. Facteurs de réussite	
C. Difficultés rencontrées	
D. Poursuite du projet	
CONCLUSION	Page 13

Introduction (une page maximum)

Face à une démotivation importante de nos élèves et un absentéisme qui persistait, nous avons décidé de mettre en place une pédagogie de projet pour permettre aux élèves de travailler et d'apprendre autrement, et surtout, les rendre acteurs de leur apprentissage.

Nous avons réfléchi à un projet qui permettrait de développer des compétences transversales, impliquant ainsi toute l'équipe pédagogique et couvrant également tous les champs disciplinaires.

Il nous est donc venu l'idée de la mini-entreprise : nos élèves ont donc créé leur entreprise pédagogique, en respectant ainsi toutes les étapes nécessaires.

La création de la mini entreprise : un levier pour soutenir le parcours de formation de l'élève

Ce projet de création d'entreprise a été un soutien pour la dynamisation et la motivation du groupe classe.

Nous avons au fil du temps, souligné les apports de ce projet :

- Il a été porté par l'ensemble de l'équipe pédagogique, ce qui a permis de mettre en avant la cohérence, la solidarité et le travail en équipe des professeurs de la classe.

- Celui-ci a également permis de développer la solidarité et la cohérence du groupe classe, de créer une dynamique pour apprendre à travailler en équipe et atteindre un objectif commun.

- Après plusieurs mois d'observation, nous avons constaté que le projet nous a permis de réduire considérablement l'absentéisme sur les heures de projet : nous avons deux ou trois absents sur ces heures en questions, aucune absence sur les interventions dans les structures mais nous tournions à six voire sept absents sur les autres heures de cours.

Les échanges avec la classe ont donc montré qu'était apprécié le travail en équipe, la manière d'aborder le cours qui était différente et qui permet à l'élève de travailler sur des activités et des tâches des tâches concrètes.

En effet, les élèves sont acteurs ; considérés comme de véritables entrepreneurs, autonomes et responsables. Ce sont eux qui portent et orientent la séquence de cours en la préparant en amont. Ils s'organisent donc eux-mêmes, trouvent des solutions aux problèmes auxquels ils sont confrontés, échangent et se donnent mutuellement des conseils.

Les élèves fonctionnaient par service et avaient un objectif par séance, c'est le responsable du service qui était chargé de veiller au bon déroulement de la séance et à ce que les objectifs soient atteints.

- L'objectif de l'exercice étant une autonomie plus grande de l'élève, le rôle de l'enseignant est modifié : il devient guide ou conseiller. Seuls les élèves sont décisionnaires. La Présidente Directrice Générale (une élève) est chargée d'introduire la séance, en rappelant les objectifs, et de conclure la séance.

- La mise en place de ce projet a favorisé le relationnel entre les élèves mais aussi entre les élèves et l'équipe pédagogique, permettant ainsi de travailler dans un climat plus serein.

I. Rappel des objectifs du projet (une page maximum)

Les objectifs :

- Favoriser par une pédagogie inductive l'apprentissage concret de savoirs, savoirs faire et savoirs être.
- Mettre en œuvre des compétences transversales.
- Développer un partenariat avec des entreprises professionnelles,
- Confirmer son projet personnel et professionnel (apprentissage des différents métiers).
- Aborder le programme d'économie/droit de manière plus concrète.

Savoirs :

- mettre en œuvre des connaissances et des compétences économiques, juridiques et commerciales (la valeur ajoutée, l'investissement, la productivité, le revenu disponible, etc.),
- appréhender la démarche de l'entrepreneur : étudier les notions d'étude de marché, de budget prévisionnel, d'action commerciale, de marketing-mix,
- mieux appréhender les métiers du tertiaire,
- développer des savoirs interdisciplinaires.

Savoir-faire et savoir-être :

- développer la capacité de synthèse et l'argumentation,
- utiliser les outils quantitatifs (taux de variation, indices, coefficient multiplicateur, proportion...) pour étudier les données et être capable de les interpréter,
- développer le travail en autonomie de nos élèves,
- utiliser les TICE (vidéoprojecteur, tableur Excel, Powerpoint, moteur de recherche sur Internet...),
- créer un site WEB, un spot publicitaire, un film....,
- savoir communiquer (à l'oral et à l'écrit) et utiliser des langues étrangères (l'anglais et l'espagnol),
- favoriser le travail en équipe et les échanges avec l'extérieur.

II. Public bénéficiaire du projet (deux pages maximum)

A. Analyse quantitative

Renseigner et insérer ici le tableau figurant en annexe 1.

B. Analyse qualitative

1. Public initialement visé

Des élèves de seconde MRCU (Métiers de la Relation Clients et USAGERS) et une classe de première ARCU (Accueil Relation Clients et Usagers).

2. Bénéficiaires directs (jeunes directement touchés par les actions mises en œuvre dans le cadre du projet)

- *Les élèves du lycée Jean Moulin (Le Blanc-Mesnil)*
- *Les équipes pédagogiques des classes*
- *Le chef des travaux*
- *Les résidents des maisons de retraites*
- *Les patients des hôpitaux partenaires*
- *Les collégiens des collèges partenaires*

3. Bénéficiaires indirects (personnes non visées par le projet mais pour lesquelles celui-ci a pu avoir des répercussions – ex : parents, professionnels ...)

- *Les parents*
- *Le Deux Pièces Cuisine (association culturelle)*
- *Les habitants de la ville du Blanc Mesnil*
- *Les sponsors : SUPER U, LECLERC, COCA COLA, REDBULL....*

III. Déroulement du projet (deux pages maximum)

A. Actions mises en œuvre

- **Mode de repérage et de sensibilisation des bénéficiaires**

La première année, nous avons ciblé la classe de première baccalauréat Accueil Relation Clients et Usagers, puis, la deuxième année, nous avons mis en place le même projet avec une classe de seconde.

Nous avons changé de niveaux parce qu'il nous semblait important de sensibiliser les élèves et les faire travailler autrement dès leur entrée au lycée. Tous les élèves de la classe étaient concernés.

- **Principales actions menées (par phase)**

↳ *Présentation du projet mini-entreprise au groupe classe*

↳ *Brainstorming : cette étape a permis aux élèves de faire des propositions puis de voter pour trois ou quatre idées qu'ils estimaient intéressantes. Le but étant de choisir l'idée la plus cohérente sur lesquelles ils définiraient l'activité de l'entreprise.*

↳ *Etude de marché et de la clientèle : l'objectif de cette étape est d'identifier les besoins nécessaires pour développer l'activité mais aussi de confirmer que le l'activité est réalisable.*

↳ *Choix du nom de l'entreprise et du slogan*

↳ *Travail sur le logo*

↳ *Entretiens d'embauche et recrutement dans les différents services*

↳ *L'entreprise en activité :*

Accompagné du Directeur Général, le Président Directeur Général introduisait la séance mini-entreprise. Tous les deux faisaient un bilan de la séance précédente et attribuait les tâches de chaque service.

- **le service commercial :**

Ce service s'est occupé de la recherche des sponsors, de la préparation de l'argumentaire de vente dans le but de convaincre les partenaires à l'achat.

Il s'occupait également dans la vente de services.

- **le service administratif**

Dans ce service, sont recrutés des élèves qui ont des qualités rédactionnelles.

Le service administratif a créé les documents suivants : le livret d'accueil, le contrat de travail, le règlement intérieur, le contrat de partenariat, le contrat de mise à disposition d'un local, les heures de suivi de travail.

- **le service communication :**

Ils se sont occupés de la création d'affiches dans le but de promouvoir toutes les opérations et événements mis en place par la mini-entreprise.

Ils ont également créé le site internet de la mini-entreprise mais aussi le Facebook et le Twitter.

Ils ont rédigé le communiqué de presse et contacté les journaux pour promouvoir la mini-entreprise et ont réalisé le spot publicitaire.

- le service financier :

Le service financier était composé d'un directeur financier et d'un comptable.

Celui-ci s'est occupé de rechercher les investisseurs, d'évaluer les besoins et les charges de l'entreprise, d'établir le compte de résultat prévisionnel et le journal des dépenses et enfin, d'assurer le suivi du chiffre d'affaires.

- le service évènementiel :

Le service évènementiel avait essentiellement pour rôle d'organiser les animations et interventions au sein des structures (maisons de retraite, hôpitaux et collèges).

C'est principalement ce service qui a organisé le concert humanitaire.

- Durée des actions (en semaine ou en mois) :

Les séances mini-entreprise avaient lieu tous les mercredis après-midi au sein du lycée Jean Moulin (Le Blanc Mesnil), pendant deux heures.

Les interventions dans les structures avaient lieu une fois par mois selon les besoins de celles-ci.

- Territoire(s) d'expérimentation des actions

Les actions avaient lieu sur Paris, au Blanc-Mesnil, à Rosny, à Bondy.

- Ressources humaines et moyens logistiques mobilisés

Les élèves étaient encadrés par l'ensemble de l'équipe pédagogique.

Ils étaient également soutenus et encadrés par l'association EPA (Entreprendre Pour Apprendre) le Deux Pièces Cuisine et le service jeunesse de la ville du Blanc Mesnil.

B. Partenariats

Nom de la structure partenaire	Type de structure partenaire	Partenariat financier ou opérationnel	Partenariat existant ou nouveau	Rôle dans le projet
Entreprendre Pour Apprendre	Association	Les deux		Encadrer et conseiller les mini-entrepreneurs dans toutes les étapes de la création de la mini-entreprise.

C. Pilotage

Constitution de l'équipe projet (nombre d'ETP, ressource(s) externe(s) et interne(s))

Le projet mini-entreprise concernait l'ensemble du groupe classe l'ensemble de l'équipe pédagogique, chacun ayant des compétences différentes à valider

IV. Résultats du projet (trois pages maximum)

A. Enseignements

Discipline	Activités	Compétences
<p>Vente Economie/ droit</p>	<ul style="list-style-type: none"> - élaboration de la fiche signalétique de l'entreprise. - création de l'adresse mail de l'entreprise, - définition du règlement intérieur de l'entreprise, - rédaction de la convention collective - définition et rédaction des contrats de travail, - rédaction du livret d'accueil des employés, - rédaction de la note de service pour les congés payés, - rédaction du CV et de la lettre de motivation en français, en anglais et en espagnol, - travail sur les techniques de recherche d'emploi (simulation d'entretien d'embauche...), - définition de la politique commerciale de l'entreprise, - définition de la zone de chalandise, - création d'un catalogue sur les produits, - définition des conditions générales de vente, - création d'un Service Après Vente, - création d'un fichier client (ACCESS), - recherche de partenaires extérieurs, - choix du secteur d'activité, du ou des produits à commercialiser, du nom de l'entreprise, - définition du statut juridique, - choix du slogan, - préparation des brochures (publisher) et d'une plaquette de présentation, - réalisation de panneaux de présentation de l'entreprise et de grandes affiches, - réalisation d'un diaporama de présentation du projet 	<p>Mettre en œuvre un outil informatique et utiliser des logiciels (utilisation de word, powerpoint, access..).</p> <p>Utiliser la messagerie électronique.</p> <p>Identifier les caractéristiques de l'entreprise.</p> <p>Accueillir, présenter, se présenter à des interlocuteurs externes ou internes dans une situation de face à face</p> <p>Adopter un comportement et une tenue adaptée à la situation.</p> <p>Participer à la préparation et au suivi des opérations de vente.</p> <p>Mettre à jour les fichiers clients.</p> <p>Mettre à jour un tarif.</p> <p>Etablir les bons de livraisons.</p> <p>Mettre à jour les stocks.</p> <p>Communiquer oralement avec des interlocuteurs externes dans une situation d'échange téléphonique (commande de tee-shirt...).</p>
<p>Secrétariat</p>	<ul style="list-style-type: none"> - rédaction d'un publipostage destiné aux clients potentiels, aux fournisseurs, aux partenaires externes (banques...) en français, anglais et espagnol, - construction de l'organigramme, - identifier les formalités d'immatriculation auprès du tribunal de commerce, - création de la fiche du personnel, - élaboration d'un planning de présence des salariés. 	<p>Rédiger un courrier, mettre en forme un document sur poste informatique (WORD).</p> <p>Organiser le planning de travail.</p>

Comptabilité	<ul style="list-style-type: none"> - définition du bilan et du compte de résultat, - mise en place de procédure de l'ouverture d'un compte bancaire. 	<p>Mettre à jour le plan des comptes. Saisir les pièces comptables. Participer aux opérations de trésorerie. Participer à la gestion commerciale informatisée. Saisir les commandes. Participer à des opérations de contrôle des comptes clients.</p>
Français/ HGE	<ul style="list-style-type: none"> - travail sur l'implantation géographique, - rédaction du carnet de bord de chaque service, - rédaction des comptes rendus mensuels, - choix du slogan, - travail sur la présentation orale de l'entreprise. 	<p>Prendre en notes des consignes de travail. Préparer les scénarii. Rendre compte à l'oral et à l'écrit de son travail. Communiquer oralement avec des interlocuteurs internes et externes. Adopter une attitude favorable à la communication.</p>
Anglais	<ul style="list-style-type: none"> - rédaction d'un publipostage destiné aux clients potentiels, aux fournisseurs, aux partenaires externes (banques...) en anglais. - création d'un partenariat avec une entreprise anglaise et visite d'une entreprise française implantée en Angleterre. - réalisation du spot publicitaire en anglais. 	<ul style="list-style-type: none"> - Rédiger des courriers à caractère commercial en anglais. - Présenter des documents professionnels dans une langue étrangère (brochure).
Espagnol	<ul style="list-style-type: none"> - rédaction d'un publipostage destiné aux clients potentiels, aux fournisseurs, aux partenaires externes (banques...) en espagnol. - réalisation du spot publicitaire en anglais. 	<ul style="list-style-type: none"> - Rédiger des courriers à caractère commercial en espagnol. - Présenter des documents professionnels dans une langue étrangère (brochure).
Mathématiques	<ul style="list-style-type: none"> - calcul du budget prévisionnel et calcul du chiffre d'affaires prévisionnel, - calcul des prix des produits commercialisés, 	<ul style="list-style-type: none"> - Calculer un prix et un chiffre d'affaires prévisionnel.
Arts appliqués	<ul style="list-style-type: none"> - création du papier à entête de l'entreprise, - création du logo, - création des grandes affiches et des panneaux de présentation, - création d'un tee-shirt. 	<ul style="list-style-type: none"> - Imaginer le logo, le dessiner, décider du choix définitif.
P.S.E	<ul style="list-style-type: none"> - sensibilisation au développement durable (recyclage, emballage...). 	<ul style="list-style-type: none"> - Travailler sur la notion d'environnement économique et protection du consommateur. - Acheter un bien. - Gérer son budget. - Appréhender les mesures de protection des personnes et des biens.

B. Facteurs de réussite

- *Les facteurs de réussite ont été de plusieurs ordres :*
- . *la mobilisation de l'ensemble pédagogique rendant ainsi le projet plus crédible,*
- . *tenir en compte de l'avis du groupe classe et leur confier le pouvoir décisionnaire,*
- . *partir d'une activité choisie par les élèves,*
- . *permettre aux mini-entrepreneurs d'aller à la rencontre de professionnels à l'extérieur de l'établissement.*

C. Difficultés rencontrées

La création d'une mini-entreprise est un projet complet et très stimulant pour les élèves. Cependant, c'est un projet lourd et difficilement réalisable sur une année scolaire.

D. Poursuite du projet

J'envisage de poursuivre ce projet mais je prévois d'étendre la mini-entreprise sur deux années scolaires.

Conclusion (une page maximum)

La création de la mini-entreprise a permis aux élèves de s'ouvrir à l'extérieur et d'aller à la rencontre des professionnels, mais aussi de vivre une expérience concrète qui leur a permis de se valoriser et de s'investir dans leur apprentissage. Cela a aussi été bénéfique pour l'équipe pédagogique car ce projet a été un moyen de mettre en œuvre des compétences transversales, mais aussi de créer un relationnel avec les élèves.

Restitution du porteur de projet - APSCO1, APSCO2, APSCO3
Annexe 1 - Public visé par l'expérimentation
Nombre et caractéristiques des bénéficiaires et territoire d'intervention

Identifiant établissement	APSCO3_161	Nom de l'établissement	Lycée Jean Moulin
	Bénéficiaires entrés au cours de l'année scolaire 2011-2012	Bénéficiaires entrés au cours de l'année scolaire 2012-2013	Bénéficiaires entrés pendant toute la durée de l'expérimentation (année scolaire 2011-2012 et 2012-2013)
Nombre de bénéficiaires directement touchés par l'action			
Jeunes	24	24	48
Adultes			
Nombre total de bénéficiaires	24	24	48

	Bénéficiaires entrés pendant toute la durée de l'expérimentation (année scolaire 2011-2012 et 2012-2013)
--	---

Nombre de bénéficiaires directement touchés par l'action à l'entrée du dispositif, par caractéristiques	
1. Jeunes	
Âge	
Moins de 6 ans	
6-10 ans	
10-16 ans	
16-18 ans	48
18-25 ans	
Autres : (préciser)	
Autres : (préciser)	
Situation	
Elèves en pré-élémentaire	
Elèves en élémentaire	
Collégiens	
Lycéens en LEGT	
Lycéens en lycée professionnel	48
Jeunes apprentis en CFA	
Étudiants du supérieur	
Demandeurs d'emploi	
Actifs occupés	
Autres : (préciser)	
Autres : (préciser)	
Niveau de formation	
Infra V	
Niveau V	
Niveau IV	48
Niveau III	
Niveau II	
Niveau I	
Sexe	
Filles	34
Garçons	14
2. Adultes	
Qualité	
Parents	4
Enseignants	
Conseillers d'orientation-psychologues	1
Conseillers principaux d'éducation	
Conseillers d'insertion professionnelle	
Animateurs	
Éducateurs spécialisés	
Autres : (préciser)	
Autres : (préciser)	

	Réalisation
Echelle et territoire d'intervention de l'action mise en place	
1. L'action que vous menez dans le cadre de cette expérimentation est-elle à l'échelle :	
Communale (une ou plusieurs communes dans un même département) Départementale (un ou plusieurs départements dans une même région) Régionale (une seule région) Inter-régionale (2 et 3 régions) Nationale (plus de 3 régions) ?	Communale
2. Votre territoire d'intervention inclut-il des quartiers politique de la ville ?	
Oui, la totalité de mon territoire d'intervention est en quartiers politique de la ville Oui, une partie de mon territoire d'intervention est en quartiers politique de la ville Non, mon territoire d'intervention n'inclut pas de quartiers politique de la ville	Oui, une partie de mon territoire

Annexes obligatoires à joindre :

- **ANNEXE 1 : PUBLIC**
 - **ANNEXE 2 : COMPTE-RENDU D'EXÉCUTION FINANCIÈRE**
-

