

## Fiche technique

### Titre de l'activité : Voici ma carte de visite

- **Description :**  
Activité d'exploration de choix de carrière qui invite les jeunes à s'imaginer comme entrepreneur pratiquant un métier et offrant un service spécialisé. Ils créent une carte de visite professionnelle qui fera valoir autant les services et qualités qui les démarquent que la valeur ajoutée du français sur le marché du travail et dans la communauté.
- **Thème :**  
Entrepreneuriat
- **Mots-clés :**  
Entrepreneuriat
- **Niveau scolaire :**  
Éducation primaire
- **Groupe d'âge :**  
12 à 13 ans
- **Déroulement :**  
Cette activité se fait d'abord en groupe-classe, puis en équipes. Enfin, les élèves terminent l'activité individuellement ou en dyade.
- **Discipline scolaire :**  
Développement de carrière
- **Critère de construction identitaire: Stimuler à vouloir : curiosité**
- **Références :**  
Cette ressource fait partie de : *Chacun son métier, Explorons les métiers et les gens qui les font au Manitoba*. Conseil de développement économique des municipalités bilingues du Manitoba (CDEM), 2013.
- **Auteurs :** Natalie Labossière et Carole Freynet-Gagné pour le compte du CDEM

## Fiche pédagogique

### Titre : Voici ma carte de visite

- **Introduction**

Les entrepreneurs et les entrepreneures jouent un rôle important sur le plan du développement d'une communauté en assurant l'innovation et le stimulus économique d'une région. L'entrepreneuriat peut donc être considéré comme vecteur important du développement des communautés francophones du Canada. Bon nombre de jeunes ignorent les avantages de la valeur ajoutée de l'entrepreneuriat et n'envisagent pas souvent cette option dans leur choix de carrière. Dans cette activité, les élèves s'imaginent comme entrepreneurs offrant un service spécialisé. Ils créent un outil publicitaire pour se faire connaître. Les élèves réfléchissent à l'offre active de services bilingues.

- **Démarche**

En groupe-classe

- Proposez aux élèves une série de slogans et invitez-les à imaginer quels produits ou services ces slogans pourraient promouvoir. Demandez-leur ensuite quels slogans ils préfèrent et pourquoi.
  - *C'est si bon!*
  - *Jamais sans ma pomme.*
  - *Solution efficace et rapide.*
  - *J'M*
  - *La vie devient plus facile*
  - *Au cœur de la santé*
  - *Protéger est notre métier.*
  - *Un vrai coussin d'air.*
  - *Un clic suffit*
  - *La qualité avant tout*
  - *100 % soleil*
  - *Du travail bien fait*
  - *Solide comme du roc*

Invitez les élèves à dresser une liste d'entreprises dans leur région et à discuter des slogans de celles-ci. Les élèves peuvent faire leurs recherches dans un premier temps, puis une discussion peut avoir lieu par la suite.

- Apportez des échantillons de cartes de visite en classe. Faites ressortir toute information particulière sur les cartes.
  - nom
  - coordonnées
  - services ou produits offerts
  - logo

- slogan
- styles de rédaction
- offre active de services bilingues
- etc.

Demandez au groupe : en quoi consiste une carte de visite efficace? Déterminez les qualités recherchées.

(P. ex. : une publicité attrayante et positive, un message court et précis, un design percutant, offre active de services bilingues.)

### En petites équipes

- Dites aux élèves qu'ils devront chacun créer leur propre carte de visite. Déterminez avec eux les éléments à inclure dans cette carte.
  
- Demandez aux élèves de choisir un métier et de s'imaginer comme entrepreneur offrant un service spécialisé. Demandez à chacun de préciser :
  - Quels sont les services que je veux offrir à ma clientèle?
  - Qui sont mes clients?
  - Quel genre de publicité serait la meilleure pour promouvoir mes services?
  - Quel serait un bon slogan pour promouvoir mes services?

Invitez les élèves à consulter au besoin les membres de son équipe.

### Individuellement ou en dyade

- Invitez les élèves à créer leur propre carte professionnelle en s'inspirant des modèles et en tenant compte des critères de succès.

Remarque : Au besoin, téléchargez des gabarits de cartes de visite en ligne.

### En groupe classe

- Faire un retour sur les cartes selon les critères de succès.
  
  - Animer une discussion sur l'importance d'une carte de visite dans les deux langues (ainsi que d'autres outils de promotion tels que sites Web, brochures, etc.) pour l'entreprise et la clientèle qu'elle dessert.
- **Pour aller plus loin**  
Faites un lien avec la communauté des affaires et invitez des entrepreneurs qui donneront leur rétroaction sur les cartes de visite des élèves. Profitez-en pour parler de l'importance de la présence d'entreprises francophones et l'offre active de services bilingues dans la communauté.