



Dans le cadre de notre projet en équipe de six personnes, nous avons entrepris de simuler la vente de cours de cuisine. Ce travail, entièrement fictif mais très concret dans son exécution, consistait à tout documenter sur ordinateur et à naviguer dans un marché simulé où nos camarades de classe représentaient nos concurrents.

Cette expérience nous a offert de précieuses leçons. Tout d'abord, elle nous a enseigné à collaborer efficacement avec des personnes avec lesquelles nous n'avions pas l'habitude de travailler, renforçant ainsi nos compétences en communication et en gestion d'équipe. Ensuite, elle nous a permis d'acquérir de nouvelles compétences pratiques, comme l'utilisation du Business Model Canvas, un outil indispensable pour structurer et visualiser nos idées commerciales.

À travers ce jeu de simulation, nous avons non seulement exploré les nuances du secteur de la cuisine et de l'entrepreneuriat, mais nous avons aussi développé notre capacité à penser de manière stratégique et à prendre des décisions informées. Cette expérience enrichissante nous a préparés à relever des défis réels dans le monde professionnel, tout en renforçant notre esprit d'équipe et notre aptitude à innover.