

Mon expérience en apprentissage expérientiel et entrepreneurial

NATHANIEL BAGNELL, COFONDATEUR DE
PHYSICALYTICS

Qui suis-je et que fais-je ici?

Je m'appelle Nathaniel Bagnell, j'ai 25 ans et je viens de Toronto.

J'aime explorer et remettre en cause le système éducatif et je m'y suis intéressé sous un angle anormal / non standard.

Je me livre à des activités d'entrepreneuriat depuis l'âge de 11 ans.

Je suis cofondateur de Physicalytics, membre de la *Digital Media Zone* (zone des médias numériques) de l'Université Ryerson.

Quel est mon point de vue sur l'apprentissage expérientiel et entrepreneurial?

- C'est quelque chose qui fait peur par rapport à l'éducation conventionnelle, parce que :
 - c'est moins structuré et cela peut évoluer dans des directions inattendues
 - il y a plus de « réponses » ambiguës
 - c'est difficile à quantifier sur le plan de la taille, du niveau scolaire et du temps nécessaire
 - les facteurs de réussite tendent à être relatifs
- *Cela étant dit, c'est la meilleure façon d'apprendre.*

Ce n'est pas une forme d'éducation conventionnelle.

L'éducation conventionnelle en deux mots :

« processus consistant à recevoir ou à prodiguer un enseignement systématique, en particulier dans une école ou une université »

- *Oxford Dictionary*

L'apprentissage expérientiel et entrepreneurial en deux mots :

« Les choses qu'il faut apprendre pour les faire, c'est en les faisant que nous les apprenons. »

- Aristote

Un nouvel acteur : la Digital Media Zone (DMZ)

- Fait ses débuts en 2009.
- Un étudiant s'adresse à Sheldon Levy, recteur de l'université, pour lui présenter une idée d'entreprise et discuter du fait qu'il ne sait pas par où commencer.
- M. Levy sonde la communauté pour voir si d'autres personnes partagent les mêmes centres d'intérêt et les mêmes problèmes que cet étudiant. Et il y en avait!
- **C'est ainsi que la DMZ est née!**

La DMZ aujourd'hui

- Au début, c'était simplement un lieu où une poignée de nouvelles entreprises disposaient d'un endroit central pour travailler.
- Aujourd'hui, c'est une communauté prospère axée sur l'innovation, avec plus de 68 entreprises membres et 80 anciennes entreprises membres.
- Dispose d'une grande réserve de conseillères et conseillers, d'outils et de ressources pour les nouvelles entreprises.
- A mis sur pied une branche d'investissement appelée Ryerson Futures Inc, qui apporte une participation financière aux entreprises

Affinités entre la DMZ et l'université

- Offre aux entreprises extérieures de l'aide pour la recherche sous la forme de groupes de réflexion, d'équipes d'analystes et de services de consultation.
- Offre des possibilités de travailler auprès de nouvelles entreprises aux personnes qui suivent des programmes de l'université en alternance travail-études, qui ont besoin d'un emploi ou qui ont besoin d'une expérience de stage.
- Offre aux entrepreneurs une pépinière de renommée internationale qui renforce la crédibilité de leur entreprise et leur donne accès à des programmes qui leur permettent de s'implanter en douceur dans différents pays à travers le monde.

Pourquoi est-ce si important?

- Dès la fin de mes études secondaires, j'ai été développeur de logiciels pendant sept ans, pour des entreprises comme Microsoft, BlackBerry, Netflix, etc.
- J'ai suivi un programme menant à un grade en affaires, avec majeure en entrepreneuriat.
- Les connaissances sur le monde des affaires, la capacité de bien se présenter, les compétences interpersonnelles, l'assurance et les compétences générales en réflexion critique et en créativité que j'ai acquises à la direction de Physicalytics vont bien au-delà de ce que ces deux sources de savoir m'ont apporté.

Ce n'est pas fait pour tout le monde, et c'est normal

- Se lancer vraiment dans l'inconnu, ce n'est pas pour tout le monde et personne ne devrait y être forcé.
- Certains veulent parfois un juste milieu et être des « entrepreneurs internes ».
- Si tout le monde était entrepreneur, il risquerait d'y avoir un grand désordre!
- Il s'agit de répondre aux besoins de celles et ceux qui souhaitent se lancer dans cette voie, de la même manière que nous répondons à des besoins plus conventionnels, comme ceux d'un médecin ou d'un comptable.

Commencez à la base!

- J'ai toujours pensé qu'il était intéressant d'adopter une approche différente pour les campagnes de financement dans les écoles.
- Au lieu de proposer un produit déterminé, à un prix déterminé et dans une quantité déterminée, laissez les élèves choisir s'ils veulent vendre un seul produit ou une multitude de produits et donnez-leur l'option de fixer le prix pour leur produit.
- Cette petite expérience en entrepreneuriat peut s'avérer être une excellente introduction au monde de l'AEE!

Merci!

Ce sujet me passionne énormément, alors n'hésitez pas à communiquer avec moi si vous voulez en discuter davantage!

Courriel : nathaniel@live.com

Twitter : [@nathaniel401](https://twitter.com/nathaniel401)

LinkedIn :

[linkedin.com/in/nathanielb](https://www.linkedin.com/in/nathanielb)