

Thématique : **AFFAIRES**

Auteure : **Eugenia Nnenna MBAFENO** (Nigéria)

PRÉSENTER SON ENTREPRISE SUR UN SALON

Public : Etudiants en maketing

Niveau : B1

Durée : 2 heures

Tâche à réaliser : Présenter son entreprise sur un salon

1. MISE EN ROUTE : SALON ET « PITCH COMMERCIAL »

Étape 1 - DÉCLENCHEUR

Mise en route
Découvrez !

Activité 1 - Le salon des entrepreneurs

Consigne : Observez cette image.

Qu'est-ce que c'est ?

Quel est le public cible ?

Qu'est-ce qui s'y passe ?

Activité 2 - La présentation de l'entreprise ou le "pitch commercial"

Compréhension globale

Regardez cette vidéo <https://www.youtube.com/watch?v=qy-ck1sxxYU>, remettez les étapes d'un pitch commercial réussi dans l'ordre et associez-les avec les questions-clés.



- | | | | |
|---|---|---|-------------------------|
| ... Présenter ses collaborateurs | • | • | Qui êtes-vous ? |
| ... Présenter son public cible, ses prospects | • | • | Comment ? (prestations) |
| ... Présenter les objectifs de son entreprise | • | • | A qui ? |
| ... Présenter ses prestations et ses produits | • | • | Avec quoi ? |
| ... Présenter son processus commercial | • | • | A quoi ? |
| ... Présenter la mise en œuvre concrète | • | • | Comment ? (commercial) |

2. PRESENTER SON ENTREPRISE : LE CAS SPARKOM

Étape 2 - CONCEPTUALISATION

Comment ça marche ?
Repérez, observez et réfléchissez !

Activité 1 - Présentation de l'entreprise Sparkom

Repérage

Écoutez Franck Rougeau, complétez avec les expressions que vous entendez et notez à quelle étape correspondent les phrases.

Étapes de la présentation :

public cible – définition de l'entreprise – objectifs – mise en oeuvre – prestations

<https://www.youtube.com/watch?v=vp659w5wdr4>



Sparko....un éditeur logiciel aux entreprises

et une plateforme technologique

..... de constituer des réseaux d'entraide à distance dédiés
au transfert oral des savoir-faire.

Quelles sont les problématiques que nous adressons?

..... de la montée en compétences, la
individuelle et la du transfert d'expérience au sein de
l'organisation. [...]

Sparkom, on organise, on optimise, on valorise l'entraide.

Alors, comment? Eh bien, voyez-vous, que sur votre écran d'ordinateur, vous avez la cartographie des compétence de l'entreprise [...] Par un simple clic, montrer votre écran à une personne du pôle.



Présenter son entreprise

➔ Définir son entreprise

L'entreprise X, un éditeur de logiciels.
X, c'est une entreprise *spécialisée dans* l'édition de logiciels.

➔ Définir son public

..... à des entreprises internationales
Notre public, ce sont des entreprises internationales
Notre clientèle est constituée d'entreprises internationales

➔ Définir les objectifs

Notre entreprise
visé à } constituer des réseaux d'entraide
L'objectif de notre entreprise, c'est de

➔ Présenter ses prestations

Nous une plateforme technologique
Nous **offrons** }

Étape 3 - SYSTÉMATISATION

Entraînez-vous !

Activité 2 - Présenter une start-up

Systematisation

Consigne : A l'aide de ce visuel, rédigez une courte présentation de CoHome.



Booster vos journées

Bien s'entourer pour se motiver
à atteindre ses objectifs



Agrandir son réseau

Créer des opportunités
en faisant de nouvelles rencontres

Vous êtes

Freelance ?

Indépendant ?

**Découvrez notre application pour
organiser vos sessions de travail**

3. PRESENTER LES CHIFFRES CLES DE SON ENTREPRISE

Étape 2 - CONCEPTUALISATION

Comment ça marche ?
Repérez, observez et réfléchissez !

Activité 1 - Présenter les chiffres clés d'une entreprise

Repérage

Lisez la présentation de la start-up *CoHome* et complétez le tableau avec les verbes qui permettent d'introduire les chiffres clés.

Cohome compte de plus en plus d'employés : le nombre de ses collaborateurs s'élève aujourd'hui à 15 postes permanents. Son chiffre d'affaires atteint aujourd'hui 16 300 euros, on constate donc une évolution de 15% par rapport à l'année de son lancement. Grâce à l'application, CoHome propose 66 espaces de coworking à domicile, dont la superficie varie de 10m² à 55 m².

	Verbes utilisés
Nombre de collaborateurs	
Chiffre d'affaire	
Evolution du chiffre d'affaire	
Nombre d'espaces	
Superficie	



Présenter les chiffres clés de son entreprise

➔ **Nombre de collaborateurs**

Le nombre de collaborateurs/d'employés *s'élève à* 15.
L'entreprise *compte* 15 collaborateurs/employés.

➔ **Chiffre d'affaires**

Le chiffre d'affaires *atteint* 16300 euros, soit une évolution de 15%

➔ **Nombre d'espaces**

Notre entreprise *propose* 66 espaces.

➔ **Superficie des espaces**

La taille/ La superficie / La surface des espace *varie* de 10m² à 55 m².

Étape 3 - SYSTÉMATISATION

Entraînez-vous !

Activité 2 - Collaborateurs, chiffre d'affaires, produits et espaces

Systematisation

Complétez la présentation de Peugeot avec les mots suivants.

[références – chiffre d'affaires – superficie - collaborateurs]

- 2016 a été une année riche pour Peugeot : son a atteint 26 milliards d'euros.
- L'entreprise compte de plus en plus d'employés : le nombre des s'élève aujourd'hui à 21500.
- Si les disponibles sur commande se multiplient, la demande est toujours plus forte.
- Les usines Peugeot sont de plus en plus grandes : leur d'agrandit.

Étape 4 - RÉINVESTISSEMENT

C'est à vous !

Activité 3 - Présenter les magasins Leroy Merlin

Réemploi

Présentez oralement les chiffres clés de l'entreprise Leroy Merlin en vous appuyant sur les informations suivantes.

■ ■ Une entreprise en progression constante depuis deux décennies

Chiffres Clés 2014



Communication Interne & Institutionnelle – Avril 2014

7



20

Cet ensemble pédagogique a été réalisé par Eugenia Nnenna MBAFENO, professeure nigériane exerçant à UNIPORT FED UNIVERSITY, avec l'appui du [Français des affaires](#) de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris Île-de-France. Ce programme fait partie des actions menées dans le cadre du projet de coopération bilatérale entre les gouvernements français et nigérian « FSP 2014-15, Appui à l'enseignement du français dans l'enseignement supérieur nigérian. ».

4. MISE EN SITUATION – TACHE FINALE

TÂCHE FINALE

Descriptif de l'activité pour l'enseignant : activité de réinvestissement permettant de remobiliser tous les contenus travaillés dans la séance.

Situation :

Vous êtes le fondateur d'une start-up et vous allez au Salon des entrepreneurs organisé à Paris, en France.

Tâche :

Présentez votre entreprise en faisant un « pitch commercial » attractif.

- ➔ Choisissez une start-up parmi les 40 start-up à suivre en 2017 : <http://1001startups.fr/40-startups-2017/>
- ➔ Cherchez les informations sur le site Internet de la start-up.
- ➔ Organisez vos notes selon les étapes du pitch commercial et les chiffres clés à présenter.
- ➔ Présentez votre start-up.

Le reste du groupe peut évaluer la performance de votre pitch et la classe élira la meilleure présentation lors d'un vote.

			
Posture professionnelle			
Capacité à définir son entreprise et ses objectifs			
Capacité à présenter ses collaborateurs et son public			
Capacité à préciser ses prestations			
Capacité à présenter des données chiffrées.			