

Thématique : **AFFAIRES**

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

PRESENTER SON ENTREPRISE SUR UN SALON

Public : Etudiants en marketing

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

Descriptif de l'activité pour l'enseignant : cette activité de mise en route vise à familiariser les apprenants à la thématique de la séance et au contexte de la tâche qu'ils devront réaliser en fin de séance.

Consigne : Observez cette image.

Qu'est-ce que c'est ? **Une affiche pour le Salon des entrepreneurs**

Quel est le public cible ? **Les entrepreneurs, les start-up et dirigeants d'entreprise**

Qu'est-ce qui s'y passe ? **Les dirigeants présentent leur entreprise, assistent à des conférences et des ateliers de Networking**



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

Compréhension globale

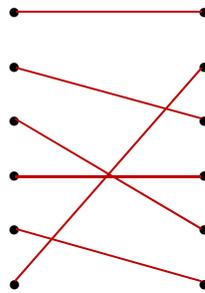
Descriptif de l'activité pour l'enseignant : à travers cette vidéo, les apprenants font le point sur les étapes essentielles d'une présentation d'entreprise attractive : le pitch commercial . Minutage : 2'45 > 6'25.

<https://www.youtube.com/watch?v=qy-ck1sxxYU>

Consigne : Regardez cette vidéo, remettez les étapes d'un "pitch commercial" réussi dans l'ordre et associez-les avec les questions-clés.



- 4 Présenter ses collaborateurs
- 3 Présenter son public cible, ses prospects
- 1 Présenter les objectifs de son entreprise
- 2 Présenter ses prestations et ses produits
- 5 Présenter son processus commercial
- 6 Présenter la mise en œuvre concrète



- Qui êtes-vous ?
- Comment ? (prestations)
- A qui ?
- Avec quoi ?
- A quoi ?
- Comment ? (commercial)

4

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. ».

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

Descriptif de l'activité pour l'enseignant : activité de compréhension orale et de repérage des formules clés pour présenter son entreprise. <https://www.youtube.com/watch?v=vp659w5wdr4>



Consigne : Ecoutez 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

Définition de l'entreprise	Sparkom est un éditeur logiciel qui s'adresse aux entreprises et	Public cible
Prestations	qui propose une plateforme technologique	
	qui permet de constituer des réseaux d'entraide à distance dédiés au transfert oral des savoir-faire.	Objectifs
	Quelles sont les problématiques que nous adressons?	
	L'accélération de la montée en compétences, la productivité individuelle et la fluidité du transfert d'expérience au sein de l'organisation. [...]	

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

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

Mise en œuvre



Présenter son entreprise

→ Définir son entreprise

L'entreprise X, **c'est** un éditeur de logiciels.

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

→ Définir son public

On s'adresse à des entreprises internationales

Notre public, ce sont des entreprises internationales

Notre clientèle est constituée d'entreprises internationales

→ Définir les objectifs

Notre entreprise **permet de**
viser à

L'objectif de notre entreprise, c'est de

} constituer des réseaux d'entraide

→ Présenter ses prestations

Nous **proposons** } une plateforme technologique

Nous **offrons** }

Étape 3 - SYSTÉMATISATION

Entraînez-vous !

Activité 2 - Présenter une start-up

Systematisation

Descriptif de l'activité pour l'enseignant : activité de réemploi des structures travaillées pour présenter une entreprise.

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**

Proposition de corrigé :

Cohome est une start-up spécialisée dans le coworking à domicile, qui s'adresse à des Freelances et des indépendants. Elle permet de booster vos journées et d'agrandir votre réseau. Nous proposons une 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

Descriptif de l'activité pour l'enseignant : activité de repérage des formules clés et le lexique pour présenter les chiffres clé de son entreprise.

Consigne : 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	<i>compte – s'élève</i>
Chiffre d'affaire	<i>atteint</i>
Evolution du chiffre d'affaire	<i>on constate</i>
Nombre d'espaces	<i>propose</i>
Superficie	<i>varie</i>

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

Descriptif de l'activité pour l'enseignant : activité de systématisation du lexique lié à la présentation des chiffres clés d'une entreprise.

Consigne : Complétez la présentation de Peugeot avec les mots suivants.

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

1. 2016 a été une année riche pour Peugeot : son **chiffre d'affaires** a atteint 26 milliards d'euros.
2. L'entreprise compte de plus en plus d'employés : le nombre des **collaborateurs** s'élève aujourd'hui à 21500.
3. Si les **références** disponibles sur commande se multiplient, la demande est toujours plus forte.
4. Les usines Peugeot sont de plus en plus grandes : leur **superficie** d'agrandit.

Étape 4 - RÉINVESTISSEMENT

C'est à vous !

Activité 3 - Présenter les magasins Leroy Merlin

Réemploi

Descriptif de l'activité pour l'enseignant : activité de réemploi des structures pour présenter les chiffres clés d'une entreprise.

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



Proposition de corrigé :

L'entreprise Leroy Merlin compte 21 300 travailleurs. Elle propose 60 000 références en magasin. Son chiffre d'affaires atteint 5, 8 milliards d'euros. La taille des magasins varie de 3 700 à 21 700 m². On constate une nette évolution de l'entreprise, avec une progression de 3,9%.

10

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.			