

YALI EMPREENDEDORES GUIDE DE FACILITATION:

Organiser une session pour s'exercer à
présenter un argumentaire



Create. Innovate. Prosper.

YALI.STATE.GOV/ENTREPRENEURS

#YALIENTREPRENEURS



U.S. DEPARTMENT *of* STATE



À l'aide de ce guide, vous pouvez organiser une session afin que vos amis et vous-même puissiez maîtriser l'art de l'argumentaire éclair, ou « elevator pitch ». Un **argumentaire éclair** est une version courte de l'argumentaire complet sur votre projet, qui a pour objet de présenter la grande idée de ce projet en 30 secondes maximum. Ces activités sont conçues pour vous aider à organiser une session pratique informelle avec vos amis et vous-même, pour discuter de vos idées d'entreprise et affiner vos présentations.

PUBLIC CIBLE SUGGÉRÉ:

Nous vous recommandons d'inviter entre cinq et 10 personnes à cette session. Il peut s'agir de camarades de classe, de collègues de travail ou d'amis, qui ont déjà en tête une idée d'entreprise aboutie, ou bien qui hésitent encore entre une ou deux idées et ont besoin d'indications complémentaires.

Lorsque vous invitez les participants à votre session pour s'exercer à faire un pitch, veillez à leur fournir un exemplaire du [Troisième cahier d'activités | Faire l'argumentaire de votre idée d'entreprise](#), qui les aidera à faire la promotion de leur projet en élaborant un argumentaire. Précisez que la discussion sera informelle et qu'elle a pour objet d'aider les participants à apprendre comment présenter leur idée d'entreprise, quel que soit le stade d'aboutissement de celle-ci.

SUPPORTS NÉCESSAIRES:

- Un exemplaire par participant de la Fiche Élaborer un argumentaire éclair qui se trouve à la fin de ce guide de facilitation.
- Du papier et de quoi écrire pour que les participants puissent faire la critique des argumentaires de leurs pairs.

Durée totale : 1h10

PRÉSENTEZ-VOUS (5 MINUTES)

- Remerciez les participants d'être venus et présentez-vous. N'oubliez pas de mentionner que vous êtes un membre actif du Réseau YALI qui souhaite apprendre comment présenter l'argumentaire d'une nouvelle idée d'entreprise et aider les autres participants présents à faire de même.
- Dites brièvement pourquoi vous avez choisi d'organiser une session sur les argumentaires pour vous-même et les participants présents. Expliquez qu'aujourd'hui, les nouvelles entreprises ont besoin de l'appui des investisseurs pour lancer leur activité, et que ce soutien peut reposer sur un argumentaire simple et convaincant.

ACTIVITÉ POUR BRISER LA GLACE (5 MINUTES)

- Demandez aux participants de se mettre en cercle et, chacun son tour, de se présenter en déclarant leur nom et en partageant un fait les concernant qui les rend uniques.

REGARDEZ LES VIDÉOS (10 MINUTES)

- Regardez : [Perfectionner votre argumentaire : qu'est-ce qu'un argumentaire?](#) (3 minutes)
- Regardez : [Perfectionner votre argumentaire : l'importance d'employer un langage persuasif](#) (2 minutes)
- Regardez : [Perfectionner votre argumentaire : comprendre votre public](#) (3 minutes)

ACTIVITÉ UN : PRÉPARER VOTRE PITCH (20 MINUTES)

- Demandez aux participants de réfléchir aux vidéos qu'ils ont vues.
- Distribuez la fiche se trouvant à la fin de ce guide de facilitation. Vérifiez que chaque participant en a une pour pouvoir effectuer l'activité.
- Puis donnez 20 minutes à chacun pour élaborer un argumentaire éclair sur la fiche à partir de leur propre idée d'entreprise, s'ils se sentent à l'aise pour la communiquer, ou en se basant sur l'un des trois exemples d'idées de projets ci-dessous.

EXEMPLES D'IDÉES D'ENTREPRISE:

Les exemples d'idées ci-dessous peuvent remplacer l'idée d'entreprise d'un participant s'il ne se sent pas à l'aise pour parler d'une nouvelle idée devant le groupe:

1. *Une nouvelle application de distribution agricole qui permettrait aux agriculteurs d'entrer directement en contact avec des commerçants, ce qui économiserait du temps et de l'argent.*
2. *Une gamme de vêtements qui utilise des motifs traditionnels africains pour faire des tenues modernes.*
3. *Une plateforme de blog sur internet qui permettrait à de jeunes leaders de faire le suivi de la réalisation des promesses de campagne d'un candidat au cours de son mandat.*

ACTIVITÉ DEUX : PRÉSENTER VOTRE ARGUMENTAIRE ÉCLAIR” (20 MINUTES)

- Inscrivez sur un tableau blanc ou affichez les critères énoncés dans la Grille d'évaluation des argumentaires située à la fin de ce guide de facilitation. Pour chaque participant qui présente son pitch, demandez aux autres participants de créer leur propre grille en écrivant le nom du candidat en haut d'une feuille blanche, puis en lui attribuant une note de 1 à 3 correspondant à chaque critère (« narration », « communication verbale », etc., sur une échelle de 1 = « peut mieux faire » à 3 = « excellent »).
- Demandez aux participants de remplir une grille d'évaluation par argumentaire présenté afin que chaque candidat puisse avoir un retour d'information individuel. Demandez aux participants de présenter, chacun à leur tour, leur argumentaire éclair à tout le groupe.
- Accordez **30 secondes** à chaque participant pour faire son « elevator pitch ». Rappelez-leur de ne pas lire leurs notes mot pour mot, mais plutôt de synthétiser l'idée majeure derrière leur projet et les raisons pour lesquelles on devrait s'y intéresser dans un discours cohérent.
- Une fois que tous les participants ont fait cet exercice, ramassez toutes les grilles remplies par les participants, comptez les points et annoncez le nom du gagnant qui a présenté le meilleur argumentaire.
- Puis redistribuez toutes les grilles notées aux participants pour qu'ils puissent en prendre connaissance.

RÉCAPITULATIF (10 MINUTES)

Accordez quelques minutes aux participants pour qu'ils consultent les scores qu'ils ont obtenus. En tant que groupe, demandez aux participants de répondre aux questions suivantes:

- Quelle idée nouvelle avez-vous apprise aujourd'hui sur la présentation d'un pitch concernant un projet?
- Quelle mesure pouvez-vous prendre aujourd'hui pour améliorer le pitch concernant votre projet?

ÉTAPES SUIVANTES

- Encouragez les participants à étudier toutes les ressources, notamment les cours, podcasts et les blogs se trouvant sur la page [YALIEntrepreneurs!](#)

GRILLE D'ÉVALUATION DES ARGUMENTAIRES:

Comment utiliser la grille: lorsque vous assistez au pitch, déterminez si chaque élément est moyen, bon ou excellent, et inscrivez la note correspondante dans la case « Score » correspondant à cet élément. Une fois l'argumentaire terminé, additionnez toutes les notes pour évaluer l'orateur globalement.

ÉLÉMENT DE L'ARGUMENTAIRE	1 - PEUT MIEUX FAIRE	2 - MOYEN	3 - EXCELLENT	SCORE
Narration	La pensée du présentateur n'était pas très bien organisée et ce n'était pas facile à suivre. Il n'y a pas eu d'énoncé mémorable.	La narration du présentateur était organisée et pas trop difficile à suivre mais il n'y a pas eu d'énoncé clair et mémorable.	Il y a eu un énoncé clair et mémorable; c'était intéressant, bien organisé et facile à suivre.	
Communication verbale	Le présentateur n'a pas réussi à intéresser le public, il avait un ton monocorde et son discours était entrecoupé de nombreuses hésitations.	Le présentateur a essayé d'intéresser le public et de souligner les idées-forces de son argumentaire en changeant de ton de voix, mais il aurait pu le faire avec plus de conviction.	Le présentateur a été très intéressant dès le début et il a présenté son histoire/ses idées-forces avec beaucoup de conviction.	
Communication non verbale	Le présentateur n'a pas établi de contact visuel, il n'a pas adopté une bonne posture et ne s'est pas vraiment exprimé avec les mains pendant la présentation.	Le présentateur a établi un certain contact visuel et s'est un peu exprimé avec les mains.	Le présentateur a établi un contact visuel, s'est exprimé avec les mains, a adopté une bonne posture et, dans l'ensemble, a semblé avoir de l'assurance.	
Efficacité de l'argumentaire	Je ne suis pas certain(e) d'avoir compris la finalité de l'argumentaire (financement, partenariat, etc.) car cela n'a jamais été énoncé clairement.	Je comprends la finalité du pitch mais je n'ai pas été totalement convaincu(e). Il faudra que j'y réfléchisse davantage.	La finalité du pitch était claire et il a réussi à me convaincre de prendre part à ce projet (partenariat/ financement de l'activité, etc.)	

CALCUL DU SCORE:

0 = PEUT MIEUX FAIRE 1 - 4 = DANS LA MOYENNE 5 - 8 = BON 9 - 12 = EXCELLENT

TOTAL:

FICHE : ÉLABORER UN ARGUMENTAIRE ÉCLAIR

Un argumentaire éclair, ou « elevator pitch », est une brève synthèse succincte de la présentation de votre projet. Si quelqu'un ne se souvient que de cet argumentaire éclair concernant votre projet, il/elle doit pouvoir comprendre clairement l'activité et les raisons pour lesquelles elle mérite un appui.

Avant de rédiger votre argumentaire éclair, prenez quelques minutes pour réfléchir à votre idée d'entreprise ou commerciale afin de répondre ensuite aux questions suivantes. Le but de cet exercice est de répondre à chaque question de la façon la plus concise possible, donc prenez votre temps et lancez-vous le défi de **limiter vos réponses à une ou deux phrases par partie**:

QUI ÊTES-VOUS?

Exemple : Je m'appelle Kofi et je viens de Tema, au Ghana. Quand j'étais plus jeune, j'ai appris à faire de l'agriculture pour produire de la nourriture pour ma famille et ma communauté. Je suis agriculteur et cuisinier dans un restaurant local.

QUELLE EST VOTRE ACTIVITÉ?

Exemple : Kofi's Jollof Infusion est une entreprise de traiteur et culinaire qui vend du riz jollof culturellement imprégné, qui est cuisiné avec des ingrédients provenant d'agriculteurs en cours de formation.

EN QUOI VOTRE ACTIVITÉ SE DISTINGUE-T-ELLE DES AUTRES?

Exemple : Kofi's Jollof Infusion ne propose pas seulement le meilleur riz jollof du Ghana. Nos ingrédients proviennent de sources éthiques et elles appuient de jeunes entrepreneurs agricoles en travaillant avec eux. Notre riz jollof réunit aussi la diversité de plusieurs cultures, ce qui rend nos recettes uniques.

EXPLIQUEZ LA PASSION QUE VOUS RESSENTEZ POUR VOTRE ACTIVITÉ.

Exemple : en grandissant, je passais énormément de temps aux champs avec mon père et j'ai appris les secrets de la cuisine avec ma mère. Il était difficile de développer la ferme pour en vendre les produits au marché et ma mère n'était pas en mesure d'assurer des services de traiteur. Kofi's Jollof Infusion est le produit de mon amour pour l'agriculture et la cuisine.

Le moment est venu de créer votre pitch ! N'oubliez pas que **les meilleurs argumentaires éclair :**

- **Sont clairs et concis.** Ne faites pas plus d'une ou deux phrases.
- **Distinguent votre activité de celles des autres.** Qu'est-ce qui distingue votre activité de celles de la concurrence? Inspirez-vous de votre réponse à la question « En quoi votre activité se distingue-t-elle des autres? ».
- **Expliquent en détail la pertinence de votre activité.** Expliquez de quelle façon votre activité peut venir en aide aux autres. Inspirez-vous de la partie intitulée « Expliquez la passion que vous ressentez pour votre activité ».

Voici un exemple de ce à quoi peut ressembler un argumentaire éclair:

Malawi Foods est une application mobile conçue pour mettre en relation les agriculteurs et les commerçants. Avec Malawi Foods, les agriculteurs peuvent commercialiser et vendre leurs récoltes en un seul clic.

À votre tour maintenant! Préparez votre argumentaire éclair sur les lignes ci-dessous:
