

**Concours Parcours Entreprendre
R2E/Hachette
Pour les lycéens de la voie
générale & technologique
Edition 2020-2021**



Rendu final du concours

#R2EconcoursPE

#Managementetgestion

Dossier final

Dans ce dossier final vous n'êtes pas obligés de reprendre les éléments tels que vous les avez présentés dans votre fiche projet, en décembre, car depuis cette date votre réflexion a pu évoluer.

Pour information, le dossier sera évalué sur 100 points, le dossier écrit sera noté sur 50 et le pitch sur 50 également.

Il faudra donc être tout aussi attentif à la rédaction du dossier écrit qu'au pitch qui devra être envoyé sous forme d'une vidéo de 3 minutes maximum (donner des consignes techniques pour le format ?)

Etape A Comment passer de l'idée créatrice à sa réalisation ?

1- Trouvez une idée :

Décrivez votre idée en une dizaine de lignes maximum :

2- Identifiez votre marché :

Vos principaux concurrents (3 ou 4 maximum)

Le nom de votre projet et ceux de vos concurrents	Produits ou services	Prix pratiqués	Forces	Faiblesses
Votre Projet				
Concurrent 1 :				
Concurrent 2 :				
Concurrent 3 :				

3- Vos clients ou adhérents potentiels

Décrivez les clients, ou les adhérents que vous ciblez en une dizaine de lignes maximum :

Etape B En quoi est-il nécessaire de s'organiser et d'organiser ?

- Présentez votre équipe avec une photo sympa
- La répartition des rôles entre membres de l'équipe

Noms des membres de l'équipe	Fonctions dans l'entreprise ou l'association	Qualités nécessaires

Etape C Existe-t-il une forme idéale d'organisation ?

1- Quelle est la forme de votre structure ?

Entreprise

Association

Quel est le nom de votre marque ? Justification en 5 lignes maximum :

2- Précisez votre offre de produits ou de services :

Vous avez choisi un produit ou un service :

- a) Expliquez votre choix :
- b) Quel est votre positionnement sur le marché (entrée de gamme, moyenne gamme, haut de gamme) ? Explicitez et justifiez votre choix
- c) Quelle politique de prix avez-vous choisie ? (Stratégie d'écrémage, de pénétration ou d'alignement) ? Explicitez et justifiez votre choix

**3- La distribution sera-t-elle réalisée par vous ou par un distributeur ?
Précisez en une dizaine de ligne par écrit ou par un schéma les étapes qui vont conduire de la commande du client ou de l'adhérent, jusqu'à la livraison finale du produit ou du service.**

4- Évaluez les éléments financiers nécessaires pour mener à bien votre projet.

a) Tableau des dépenses envisagées

Les différents types de dépenses	Listes	Montant HT
Les dépenses d'investissement	<i>Exemple : achat d'une machine à coudre</i>	<i>600€ à répartir sur les 6 premiers mois (100€ par mois à reporter dans le tableau des prévisions financières)</i>
Les coûts fixes*	<i>Exemple : Assurance ligne téléphonique</i>	<i>30€ pour 6 mois 10 € par mois</i>
Les coûts variables	<i>Exemple : achat de matière première (tissu, fil, boutons)</i>	<i>100€ le premier mois, puis augmentation ou diminution de ce montant en fonction de vos ventes.</i>
Total des coûts		

Exemple de calcul des coûts fixes : 30€ pour 6 mois revient à 5€ par mois auquel on ajoute les 10€ pour la ligne téléphonique, ce qui fait un total de **15 € par mois à reporter dans le tableau des prévisions financières.*

b) Tableau de calcul d'évaluation du chiffre d'affaires

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Total
Ventes en quantités	0**	70	140				
Prix unitaire TTC	10	10	10				
Chiffre d'affaires TTC	0	700	1400				

**0 vente car phase de production.

c) Tableau des prévisions financières

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Total
Chiffre d'affaires HT***	0	583,3	1166,7				
1.Coûts variables****	100	110****	121****				
2.Frais de communication	100	60	70				

3.Coûts fixes	15	15	15				
4. Investissement mensuel	100	100	100				
Résultat HT = CA HT - (1+2+3+4)	-315	298,3	860,7				
Résultat cumulé HT = (résultat cumulé M-1 + résultat HT M)*****		-16,7	844				

***Pour passer du chiffre d'affaires TTC au HT

- TVA 5,5%, vous divisez le chiffre d'affaires TTC par 1,055
- TVA 20%du mois), vous divisez le chiffre d'affaires TTC par 1,2

**** Pour notre exemple, nous envisageons une augmentation progressive de 10% chaque mois.

Détail des calculs :

Mois 2 = $(100 \times 10) / 100 = 10$; $100 + 10 = 110$

Mois 3 = $(110 \times 10) / 100 = 11$; $110 + 11 = 121$

***** calcul du résultat cumulé du mois 3 = $-16,7 + 860,7 = 844$

5- Description du pitch et envoi de la vidéo

Etape D Comment agir ensemble vers un même objectif ?

Imaginez la communication à mettre en place ?

Définissez votre communication

Communication	
Quel message voulez-vous faire passer ?	Notre message est
Que voulez-vous amener les clients ou adhérents à faire ?	Nous voulons que les clients...
Quel est votre Slogan	Notre Slogan est.....
Quelles sont les couleurs choisies ?	Nos couleurs sont...

Evaluation des coûts de communication et des ventes :

Les actions énumérées dans le tableau sont des exemples...

Description des actions	Public visé	Coûts	Mois d'achat	Ventes espérées
Exemple : kakémono dans le lycée	Lycéens	70	Mois 3	

<i>Exemple : 1000 flyers à distribuer dans la rue</i>	<i>Tout public</i>	<i>100</i>	<i>Mois 4</i>	
<i>Exemple : Site internet</i>	<i>Tout public</i>	<i>100</i>	<i>Mois 1</i>	
<i>Exemple : carte de visite</i>	<i>Distributeur</i>	<i>60</i>	<i>Mois 2</i>	
<i>Exemple : communication digitale (réseaux sociaux)</i>	<i>Tout public</i>	<i>0</i>	<i>Tous les mois</i>	

Bonus : Identifiez un ou plusieurs réseaux sociaux et proposez quatre posts pour promouvoir votre projet.

Nom du ou des réseaux choisis	Justification du choix de ce ou ces réseaux par rapport à votre projet	Vos messages

TOUTE PROPOSITION COHÉRENTE ET ARGUMENTÉE SERA ACCEPTÉE.

NOUS VOUS INVITONS À FAIRE PREUVE DE CRÉATIVITÉ, D'ESPRIT POSITIF, D'ÉCOUTE ACTIVE ET DE BIENVEILLANCE !



RE2E

RENCONTRES
ENTREPRISES
ENSEIGNANTS



Un concours en partenariat avec :

