

# Concours de l'Excellence Entrepreneuriale pour la voie professionnelle



MON  
**PASS'PRO**

*Carnet de suivi et d'orientation*

**Attendu final du**  
**concours sur Wweeddo**

#R2ECONCOURS #R2ECONCOURSC2E  
#JAIMELAVOIEPRO #VOIEPROVOIEEXCELLENCE

Ce document regroupe les différentes questions auxquelles vous devez répondre sur la plateforme Wweeddo dans le cadre du concours de l'Excellence Entrepreneuriale. [wweeddo - Concours de l'Excellence Entrepreneuriale pour la voie professionnelle \(C2E\)](#)

# 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 ?)

## ❖ Décrivez votre idée et évaluez votre marché

### 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 :				

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

## ❖ **Structurez votre projet et votre offre**

### **3- Organisez-vous**

- 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

### **4- Choisissez un nom et éventuellement un statut juridique pour votre projet : micro-entreprise, entreprises ou association ?**

Quelle est la forme de votre structure ?

**Entreprise**

**Association**

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

### **5- 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) ? Explicitiez et justifiez votre choix
- c) Quelle politique de prix avez-vous choisie ? (Stratégie d'écrouissage, de pénétration ou d'alignement) ? Explicitiez et justifiez votre choix

- d) 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.

**6- 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>
<b>Total des coûts</b>		

*\*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				
<b>Résultat HT = CA HT - (1+2+3+4)</b>	-315	298,3	860,7				
<b>Résultat cumulé HT = (résultat cumulé M-1 + résultat HT M)*****</b>		-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%, 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 =  $-16,7 + 860,7 = 844$

## ❖ Faites-vous connaître

### 7- Imaginez la communication à mettre en place ?

#### 7-1 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...

## 7-2 Evaluation des coûts de communication et des ventes espérées sur les 6 premiers mois :

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

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

## 8- Présentez votre projet individuel ou collectif de façon synthétique

C'est une partie très importante de la vie d'un entrepreneur et elle est également clé dans le cadre du concours puisque vous allez devoir construire un pitch.

Pour ce pitch vous avez des recommandations dans le Pass'Pro en pages 60 et 61, et votre professeur pourra vous donner des conseils.

Vous pourrez également trouver des ressources sur internet.

Pour le Concours de l'Excellence Entrepreneuriale pour la voie professionnelle, il faudra particulièrement soigner cette partie que vous devrez envoyer sous forme d'une vidéo de 3 minutes maximum.

Ce pitch représente 50% de la note attribuée par le jury.

Le dossier étant évalué sur 100 points, le dossier écrit sera noté sur 50 et le pitch sur 50 également.

**TOUTE PROPOSITION COHÉRENTE ET ARGUMENTÉE SERA  
ACCEPTÉE.**

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



**R2E**

RENCONTRES  
ENTREPRISES  
ENSEIGNANTS



**Un concours en partenariat avec :**



**Artisans  
du Monde**  
Pour un commerce  
équitable