



JOUR 5 Quelles sont mes prochaines étapes? ou L'argumentaire de projet

Écoles publiques

INTRODUCTION

Dans le cadre de ces activités, l'accent est mis sur les élèves, leurs passions, leurs intérêts, leurs forces, ainsi que leur lien avec leur communauté. Au cours de cette semaine consacrée au volet communautaire de l'entrepreneuriat, les élèves développent des compétences qui leur seront utiles dans leur vie professionnelle et ailleurs. Les activités de vendredi, dernier jour du programme, porteront sur l'argumentaire de projet ou la mise en œuvre du projet élaboré.

VUE D'ENSEMBLE

Tout projet entrepreneurial doit être présenté avec clarté aux décideurs. Cette présentation porte le nom d'« argumentaire de projet ». On en trouve des exemples en ligne dans les vidéos YouTube de l'émission télévisée « Dans l'œil du dragon ». En l'occurrence, le but de l'argumentaire de projet n'est pas nécessairement d'obtenir du financement pour une entreprise lucrative, mais plutôt d'obtenir l'accord ou l'approbation pour le projet en question.

L'argumentaire de projet préparé par des élèves plus jeunes semble parfois très différent de celui préparé par les élèves de niveau secondaire. Malgré ces différences, il est possible de suivre les étapes décrites ci-dessous. Par exemple, les plus jeunes donneront peut-être à leur argumentaire la forme d'un jeu de rôles, d'une chanson ou d'une lettre, alors que les élèves du secondaire voudront mettre au point une présentation technique dans le cadre de leur argumentaire. Dans un cas comme dans l'autre, on obtiendrait le même résultat. Tous les élèves exposeront une idée aux membres d'un auditoire ciblé afin de se procurer des ressources avec l'approbation de ces derniers.

Le jour de la présentation, les élèves ont le choix entre deux possibilités : présenter leur argumentaire de projet ou mettre en œuvre leur projet. Ils peuvent procéder à la mise en œuvre de leur projet à condition d'avoir accès aux ressources et d'avoir obtenu la permission nécessaire.

Voici des liens vers des histoires de réussite :

<http://www.pacnb.org/index.php/fr/volet-culture-entrepreneuriale/projets-classe>

<http://www.apprendreetentreprendre.ca/projets.php>

<http://www.cbc.ca/dragonsden/pitches/hope-blooms> (en anglais seulement)

https://www.ted.com/talks/cameron_herold_let_s_raise_kids_to_be_entrepreneurs (sous-titres en français)

<https://www.youtube.com/watch?v=6anpCwPT9qA&app=desktop> (en anglais seulement)

https://www.youtube.com/watch?v=loqjxh_MDCM&app=desktop (en anglais seulement)

<https://www.youtube.com/channel/UCVu0mC73es4-M0YXF0UPzw/playlists>



JOUR 5 Quelles sont mes prochaines étapes? ou L'argumentaire de projet

Écoles publiques

ANIMATION

Les étapes suivantes sont inspirées d'un article publié sur le site *Web Write Out Loud*.

(<http://www.write-out-loud.com/persuasive-speech-outline.html> [en anglais seulement])

Les enseignants peuvent facilement adapter les étapes aux besoins de leur groupe. Toutefois, ils devront respecter autant que possible le but de chacune des étapes. Les divers effets des modes d'expression orale pourront être abordés au cours de cette activité.

Étape 1 : Définir son objectif

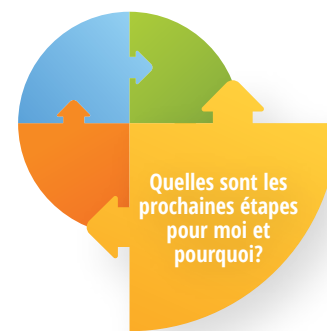
- Déterminer la voie que l'auditoire doit emprunter pour que le but de la présentation soit atteint. Chaque argument sert à obtenir un résultat précis.
- Se servir de l'objectif pour ne pas perdre le fil au cours de ses recherches pour la présentation et de sa préparation.
- Par exemple, si la présentation a pour objectif de réaliser une opération de nettoyage d'un quartier ou du campus, tous les éléments qu'elle contient devraient y concourir. Ainsi, les dessins, le texte et les jeux de rôles devraient tourner autour du besoin d'effectuer le nettoyage d'un quartier ou du campus et des avantages qu'un tel nettoyage procure.

Étape 2 : Connaître son auditoire

- Connaître les attentes potentielles des membres de l'auditoire à l'endroit de la présentation. Les étudiants devraient savoir qui sont les membres de l'auditoire et ce qui les motiverait à s'impliquer dans le projet.
- Par exemple, dans le cas d'un argumentaire sur le nettoyage d'un quartier ou du campus, savoir que celui-ci sera présenté aux membres de l'administration ou aux membres du personnel enseignant permettra de mettre en lumière les avantages éducatifs du projet. La même présentation destinée à des membres de la communauté ou à des parents pourrait plutôt souligner à quel point le quartier ou le campus deviendra agréable, sécuritaire et accueillant avec la mise en œuvre du projet.

Étape 3 : Choisir le meilleur moyen d'atteindre son objectif

- Se poser les questions suivantes : compte tenu du public cible, des forces du présentateur, de l'objectif et du message, quelle serait la meilleure façon de présenter l'argumentaire? Quelle méthode s'avérerait la plus efficace pour transmettre le message, c'est-à-dire la plus appropriée compte tenu du public et la plus amusante à employer?
- Par exemple, toujours dans le cas du nettoyage d'un quartier ou du campus, ce sont les supports visuels qui pourraient être les moyens les plus efficaces pour véhiculer le message, l'objectif et les résultats ainsi que pour toucher l'auditoire.
- Voici quelques exemples :
 - Jeu de rôles
 - Chanson/rap
 - Collage
 - Dessin collectif
 - Photographies
 - Lettre rédigée par toute la classe



JOUR 5 Quelles sont mes prochaines étapes? ou L'argumentaire de projet

Écoles publiques

- Compte rendu convaincant
- Mur de graffitis
- Affiche
- Concept Web
- Kidblog
- Diapositives Google ou PowerPoint
- Bitstrips
- Animoto video
- iMovie
- Prezi
- Glogster
- Page Web
- PowToon
- Wideo
- Pitcherific
- Infographie

Étape 4 : Préparer l'argumentaire de projet

Une fois l'objectif de la présentation défini, il faut évaluer la quantité et le genre de renseignements qui peuvent être présentés dans la période de temps allouée, sans perdre le public cible de vue. L'information doit être claire, concise et axée sur les résultats attendus.

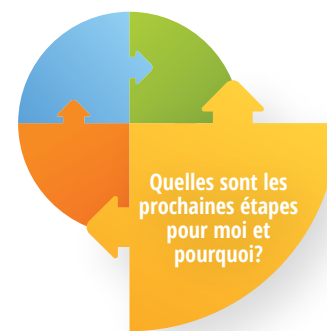
• Introduction

Il est primordial que l'introduction captive les membres de l'auditoire. Au début de la présentation, il faut donc attirer leur attention et susciter leur intérêt. Autrement, ils pourraient se laisser distraire, et il deviendra alors difficile de capter leur attention de nouveau. L'introduction doit cadrer avec les buts, les valeurs et les besoins de l'auditoire. L'accroche doit diriger l'attention de l'auditoire sur le problème ou le besoin abordé. Avant de passer au vif du sujet, il faut énoncer avec concision le problème ou le besoin abordé.

• Capter l'attention de l'auditoire

Les exemples qui suivent constituent des manières de capter l'attention de l'auditoire :

- Poser une question théorique qui suscite la réflexion.
- Faire une démonstration unique en son genre.
- Ajouter une pincée d'humour (raconter une blague qui s'applique au contexte).
- Formuler une affirmation et la justifier.
- Faire une déclaration motivante ou inspirante.
- Projeter un dessin animé ou des images tout en couleur.



JOUR 5 Quelles sont mes prochaines étapes? ou L'argumentaire de projet

Écoles publiques

- Donner une citation percutante.
- Communiquer des statistiques étonnantes.
- Partager une expérience tirée de son vécu.
- Raconter une histoire captivante.

Par exemple, dans une présentation pour le nettoyage d'un quartier ou du campus, des images montrant des amoncellements de déchets contre une clôture grillagée peuvent servir à retenir l'attention.

Voici des liens vers des sources utiles à ce sujet :

- <http://spitchconsulting.com/presentations-storytelling/commencer-une-presentation/>
- <http://www.lesaffaires.com/strategie-d-entreprise/management/maitrisez-l-art-du-pitch-comme-un-pro-/582985>
- <http://www.sparkol.com/engage/8-presentation-openers-that-grab-your-audience-from-the-get-go/>
(en anglais seulement)
- <http://readwrite.com/2012/05/16/9-ways-to-convince-your-parents-to-support-your-startup-not-just-financially/>
(en anglais seulement)
- <http://bakerviewconsulting.com/2014/04/do-you-know-how-to-get-your-readers-attention-cool-infographic/>
(en anglais seulement)

• Développement

Les idées sont exposées dans cette partie de la présentation. Pour les présenter de manière convaincante, il est important de les illustrer et de les expliquer.

- *Adhésion* (établissement de la pertinence du projet)
 - Mobiliser les membres de l'auditoire de façon à ce que la situation les touche, et les lier au problème de toutes les manières possibles. Démontrer de quelles manières la résolution du problème leur profitera, c'est-à-dire comment ils pourront y trouver leur compte. Ils ont besoin de ressentir qu'ils peuvent faire partie de la solution et apporter de l'eau au moulin dans la situation donnée. Dès que les membres de l'auditoire adhèrent au projet, il devient beaucoup plus facile d'obtenir ce qu'on leur demande.
 - Repérer des indices verbaux et non verbaux. Pour percevoir si un membre de l'auditoire adhère au projet, il faut être à l'affût des mouvements corporels qui marquent l'affirmation, tels que les hochements de tête, les sourires, le fait de redresser le dos pour être plus à l'écoute ou de prendre des notes. En l'absence de tels mouvements, envisager d'adopter une approche différente.

Voici des liens vers des articles qui donnent des exemples de signes non verbaux :

- <http://www.espresso-jobs.com/blogue/espresso-jobs/2014/12/02/7-etapes-pour-maitriser-le-langage-non-verbal/>
- <http://www.conseiller.ca/pme/nouvelles/les-cinq-lois-de-la-communication-non-verbale-19653>
- <https://www.helpguide.org/articles/relationships-communication/nonverbal-communication.htm>
(en anglais seulement)
- Par exemple, l'argumentaire sur le nettoyage d'un quartier ou du campus à l'intention des membres de l'administration ou des membres du personnel enseignant mettrait l'accent sur les aspects qui favoriseraient l'adoption d'un comportement civique chez les membres de la communauté de l'établissement d'enseignement, et sur les manières de le rendre plus sécuritaire et plus accueillant pour les étudiants et les parents.



JOUR 5 Quelles sont mes prochaines étapes? ou L'argumentaire de projet

Écoles publiques

- Les liens ci-après donnent accès à des articles qui décrivent des façons de convaincre son auditoire :
 - http://www.learnalberta.ca/content/esbi/pdf/techniquesdepersuasionenpublicite_bi.pdf
 - https://www.ccdmd.qc.ca/media/Genres_01Largumentairedeprojet.pdf
 - <https://www.cpsa.com/fr/ressources/articles/comment-am%C3%A9liorer-vos-techniques-de-persuasion-en-vente>
 - http://www.readingrockets.org/strategies/persuasive_writing (en anglais seulement)
 - <http://www.readwritethink.org/professional-development/strategy-guides/persuasive-writing-30142.html> (en anglais seulement)
 - <https://www.scholastic.com/teachers/articles/teaching-content/teaching-kids-gentle-art-persuasion/> (en anglais seulement)
 - <https://m.youtube.com/watch?v=hD9arWXliddM> (en anglais seulement)
 - https://m.youtube.com/watch?v=nRAtS4s_Dr8 (en anglais seulement)
- *Solution (plan d'action)*
 - Décrire les grandes lignes du plan d'action élaboré jeudi. Faire passer le plan de la théorie à la pratique de manière claire et concise. Veiller à souligner ses principaux aspects. La simplicité est la clé.
 - Exposer de quelles façons le plan résoudra le problème.
 - Montrer une image ou un diagramme illustrant la forme finale que prendra la solution. Présenter un *avant* et un *après*.
 - Conduire l'auditoire sans heurts jusqu'à l'étape de la « requête ».
 - Consulter les liens ci-dessous pour avoir une idée des projets et des argumentaires possibles :
 - <https://ici.tou.tv/dans-l-oeil-du-dragon>
 - <http://www.cbc.ca/dragonsden/episodes/season-8/episode-7-season-8> (en anglais seulement) — Une section de ce site est consacrée aux vidéos d'argumentaires de projet.
 - Dans notre exemple du nettoyage d'un quartier ou du campus, le plan d'action serait présenté dans cette partie.
- **Mesures — Qu'est-ce que la « requête »?**
 - Énoncer explicitement ce qui est nécessaire à l'exécution du projet (temps, réaffectation des ressources, fournitures, personnel, publicité, etc.). Ces besoins ne sont pas nécessairement d'ordre pécuniaire.
 - En cas de demande de financement, s'assurer que le montant demandé, le moment prévu de son utilisation et son usage sont clairement établis. Lier la requête aux avantages.
 - Par exemple, dans le cadre du nettoyage d'un quartier ou du campus, les étudiants pourraient demander à s'absenter du cours pour réaliser leur projet (afin de rassembler des sacs poubelle, des gants, des râteliers, etc.).
- **Conclusion**

Dans la conclusion, les principaux points abordés sont résumés et récapitulés. Il faut, d'une part, rester concentré et s'assurer que tous les éléments tendent vers la même conclusion et, d'autre part, se préparer à répondre respectueusement aux questions, aux commentaires et aux objections.



JOUR 5 Quelles sont mes prochaines étapes? ou L'argumentaire de projet

Écoles publiques

RÉFLEXION

La réflexion peut prendre plusieurs formes, telles que la rédaction de fiches de suivi, la participation à des discussions de groupe ou la tenue d'un journal. L'âge des élèves et la période de temps allouée au projet détermineront la profondeur de la réflexion.

- Le projet était-il une réussite? Qu'est-ce qui en témoigne?
- Qu'est-ce qui a bien fonctionné? Qu'aurions-nous pu faire différemment?
- De quelles façons mes forces et mes compétences ont-elles été mises à contribution dans la création et la mise en œuvre du projet?
- Quel était mon rôle dans ce projet?
- Comment pourrais-je utiliser à l'avenir les compétences que j'ai acquises?
- Est-ce que ces compétences sont utiles au quotidien?
- Quelles seraient les prochaines étapes du projet?
- De quelles manières ce projet a-t-il fait une différence dans mon école ou ma communauté?