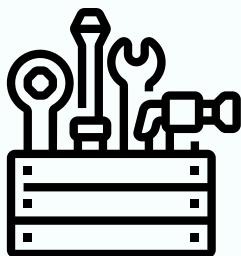


GUIDE DE LA BOÎTE À OUTILS FUTUREMAKERS, NIVEAU 3



Table des matières

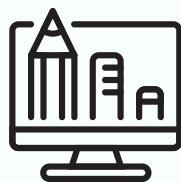
INTRODUCTION & ORIENTATION	3
<hr/>	
LAUNCH – Présente ton projet avec conviction	5
<hr/>	
FONDATIONS PUISSANTES	7
<hr/>	
OUTILS DE PRÉSENTATIONS	8
<hr/>	
DIAPOSITIVES RAPIDES	9
<hr/>	
DÉROULEMENT DE L'HISTOIRE	11
<hr/>	
PRÉPARATION DE LA PRÉSENTATION DU DISCOURS	13
<hr/>	



INTRODUCTION & ORIENTATION

Prépares-toi à vous présenter, à t'exprimer et à partager ton idée avec le monde entier.

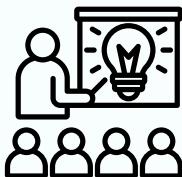
- Bienvenue dans ta boîte à outils
- Comment utiliser ce guide
- Le parcours LAUNCH: ce que vous ferez à ce niveau
- Mode duo ou mode solo : choisis ton style de préparation de présentation
- Conseils : réfléchir par l'action



FONDATIONS PUISSANTES

Des mentalités qui t'aident à diriger avec clarté, confiance et sérénité.

- Parle avec conviction
- De la peur à la motivation
- Donne du sens à tes propos
- Lance-toi sans hésiter
- Assume ton impact

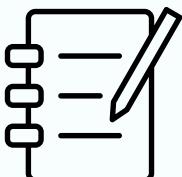


OUTILS DE PRÉSENTATION

Tout ce dont vous avez besoin pour raconter votre histoire, présenter votre idée et susciter l'action.)

- Créeur de script de présentation – Ton idée, dans tes propres mots
- Aperçu des diapositives – Que montrer et pourquoi
- Déroulement de l'histoire – Comment structurer ta présentation de 3 minutes

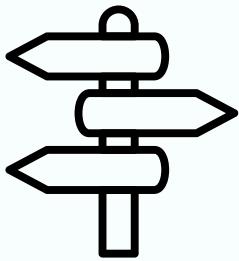
Préparation de la présentation – Pratique, confiance et présence



JOURNAL DE RÉFLEXION – NIVEAU 3

Tire les leçons de l'échange de tes idées avec le monde entier.

- Ce que j'ai appris sur moi-même
- Ce qui m'a surpris
- Ce que je ferais différemment la prochaine fois
- Les commentaires qui m'ont le plus marqué
- Où je veux aller à partir de là



LAUNCH – Présente ton projet avec conviction

Tu as parcouru un long chemin.

Tu as exploré ta passion, défini ce qui compte pour toi et transformé une idée en quelque chose de concret. Il est maintenant temps de montrer au monde ce que tu as créé et pourquoi cela est important.

Ce guide est ta rampe de lancement personnelle. Il est là pour t'aider à façonner ton argumentaire, à partager ton idée et à réfléchir à la personne que tu deviens au cours de ce processus.

Car ce moment n'est pas seulement celui où tu présentes un projet.

C'est celui où tu t'appropries ton histoire. Où tu dis ta vérité. Où tu prends ta place.

Ce guide t'aidera à :

- Rédige un argumentaire convaincant et réaliste.
- Structure ton message de manière claire et convaincante.
- Choisis ce que tu souhaites montrer et ce que vous souhaitez omettre.
- Entraîne-toi avec détermination (sans pression).
- Réfléchis à ce que ce moment signifie pour ton développement personnel.

Tu dois juste être toi-même, avec clarté et détermination.

Utilise ce guide à ta guise :

- Imprime-le et remplis-le à la main
- Remplis-le en ligne
- Discutes-en avec un ami ou un mentor
- Enregistre des notes vocales ou crée des cartes mentales, selon ce qui te convient le mieux

Remarque avant de commencer :

La plupart des gens ont peur de montrer leur travail. Ils craignent qu'ils ne soient pas prêts ou qu'ils ne soient pas à la hauteur.

Tu as déjà une longueur d'avance, car tu t'es lancé.

Tu as construit quelque chose à partir de rien. C'est le travail des créateurs, des leaders et des acteurs du changement.

C'est le moment de faire un pas en avant et de dire :

« Voici ce qui me tient à cœur. Voici ce que j'ai créé. Voici pourquoi c'est important. »

Nous t'aidons à le dire à **ta manière**, avec détermination, courage et force.



FONDATIONS PUISSANTES

Ton état d'esprit pour te présenter, te démarquer et partager ton idée

Parle avec conviction

Ta voix compte. Que tu fasses une présentation, un pitch ou que tu partages simplement ce que tu as construit, les gens veulent entendre le **vrai toi**. Commence par expliquer pourquoi. Raconte une anecdote tirée de ton parcours. Parle comme si tu parlais à une seule personne, pas à une foule. Tu n'as pas besoin d'être parfait, tu dois simplement être **honnête et clair**.

De la peur à la motivation

Tu es nerveux ? C'est normal, et c'est même le signe que tu te soucis de ce que tu fais. Au lieu d'essayer de te débarrasser de ta nervosité, **utilise-la**. Répète ta présentation à voix haute. Remplace « Je suis nerveux » par « Je suis prêt ». Respire profondément et rappelle-toi que le monde a besoin d'idées comme les tiennes.

Rend ton idée cohérente

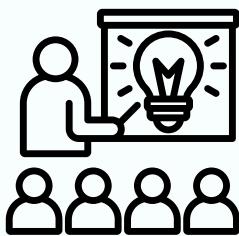
Ton idée est peut-être ambitieuse, mais elle doit rester simple. Peux-tu l'expliquer en 30 secondes ? Un adolescent de 14 ans peut-il la comprendre ? Essaie de la dessiner ou de la décrire sans utiliser de diapositives. **La clarté renforce la confiance**, tant pour toi que pour ton public.

Lance-toi sans attendre

Tu n'as pas besoin d'un produit fini pour te lancer, il te suffit de faire le prochain pas. Publie une vidéo. Partage ton prototype avec trois personnes. Propose ton service à un utilisateur test. Commence modestement et **concrétise ton projet**. L'action crée la dynamique.

Assume ton impact

Tu ne te contente pas de construire quelque chose, tu deviens quelqu'un. Regarde en arrière et demande-toi : quelles compétences ai-je acquises ? De quoi mon moi passé serait-il fier ? Quel petit impact cette idée pourrait-elle avoir aujourd'hui ? **Tu ne fais pas seulement une présentation, tu montres la voie**.



OUTILS DE PRÉSENTATIONS

Ton idée. Ta voix. Ton histoire. Avec tes propres mots.

💡 Ton idée. Ta voix. Ton histoire. Avec tes propres mots.

Tu n'as pas besoin de mémoriser un discours. Tu as besoin d'un message clair, réel et fidèle à toi-même.

Cette page t'aidera à rédiger ton argumentaire à l'aide d'une structure simple mais efficace. Remplis-la, puis lis-la à haute voix. Peaufine-la jusqu'à ce qu'elle te semble parfaite.

1. ACCROCHE– Capte leur attention

Une question, une affirmation audacieuse ou une anecdote personnelle.

« As-tu déjà... ? »

« Tout a commencé par un moment que je n'oublierai jamais... »

« Voici un problème qui se cache à la vue de tous... »

2. LE PROBLÈME – Qu'est-ce qui doit changer ?

Qu'est-ce qui ne fonctionne pas, manque, est injuste ou frustrant ?

3. TON IDEE – Que construis-tu pour résoudre ce problème ?

Reste simple, visuel et clair.

Qu'est-ce que c'est ? Comment ça marche ? Quels sont les avantages pour les utilisateurs ?

4. POUR QUI C'EST – Qui a besoin de ça ?

Aide ton public à imaginer les personnes que tu aides. De manière réaliste et accessible.

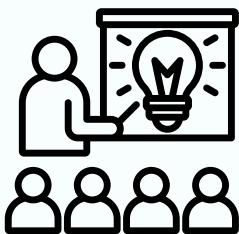
5. POURQUOI TOI / POURQUOI MAINTENANT – Pourquoi est-ce important ?

Qu'est-ce qui fait de toi la personne idéale pour réaliser ce projet ?

Pourquoi maintenant ?

🌟 CONSEIL POUR TA PRÉSENTATION :

Utilise ta voix, tes propres mots. Tu n'as pas besoin d'avoir l'air « professionnel ». Tu dois parler avec conviction.



DIAPOSITIVES RAPIDES

Que montrer et pourquoi c'est important.

Tes diapositives n'ont pas besoin d'être tape-à-l'œil. Elles doivent être **claires, utiles et fidèles à votre histoire**.

Utilise cette page pour esquisser tes diapositives de présentation. Sois concis, visuel et concentre-toi sur l'essentiel.

💡 Titre de la diapositive - De quoi s'agit-il ?

- ✓ Nom du projet
- ✓ Ton (tes) nom(s)
- ✓ Slogan facultatif ou résumé en une phrase

✳️ Le problème - Qu'est-ce qui ne fonctionne pas, manque ou est frustrant dans le monde ?

- ✓ Sois concret, précis et accessible
- ✓ Montre pourquoi c'est important

💡 Ta solution - Qu'as-tu créé et en quoi est-ce utile ?

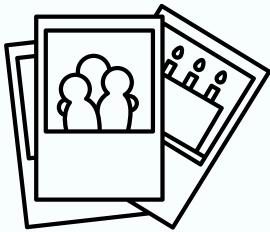
- ✓ Montre ce que c'est et comment cela fonctionne
- ✓ Reste simple et visuel

🎯 À qui s'adresse-t-il ? Pour qui le construis-tu ?

- ✓ Décris ton public ou ton utilisateurs
- ✓ Pourquoi en ont-ils besoin ou pourquoi le veulent-ils ?

💵 Comment cela pourrait-il se développer ? Cette idée pourrait-elle être développée à plus grande échelle ? Être durable ?

- ✓ Modèle commercial simple ou prochaine étape
- ✓ Idée de revenus (si tu en as une)



SLIDE SNAPSHOT

Your story is the pitch—your slides just

Progrès et preuves - Qu'as-tu fait jusqu'à présent ?

- ✓ Prototype, commentaires, résultats de tests ou étapes importantes
- ✓ Ce que tu as appris et amélioré

L'équipe - Qui est derrière ce projet ? Pourquoi vous ?

- ✓ Rôles clés ou points forts
- ✓ Ton lien avec le problème

Appel à l'action - Qu'attends-tu du public ?

- ✓ Commentaires, soutien, utilisateurs pilotes, etc.
- ✓ Reste simple et clair

SOUVIENS-TOI :

Chaque diapositive = une idée principale. Ton histoire est ton argumentaire, tes diapositives ne font que l'illustrer.



DÉROULEMENT DE L'HISTOIRE

Structure ton pitch de 3 minutes avec clarté et confiance

Tu n'as pas besoin de mémoriser un script. Il te suffit d'avoir une histoire qui ait du sens, qui touche et qui inspire.

Voici une méthode simple et efficace pour structurer ton argumentaire. Remplis-le, puis essaies de le dire à voix haute.

🎯 Commence par un accroche - capte l'attention avec un moment personnel, un fait marquant ou une question.

« Tout a commencé quand... »

« Et si nous pouvions... »

« Avez-vous déjà ressenti... ? »

🚧 Montre le problème - décrit ce qui ne fonctionne pas, ce qui est frustrant ou ce qui manque dans le monde.

Pourquoi est-ce important ? Qui est concerné ?

 **Introduis ton idée** - que construis-tu pour résoudre ce problème ? Explique ta solution en une phrase claire et simple.

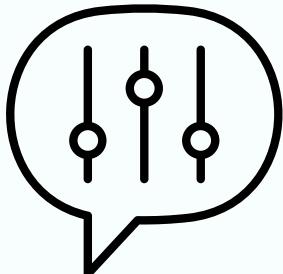
 **Parle des personnes concernées** - Qui aides-tu ? Pourquoi eux ? Rends ton projet concret et humain.

 **Partage ce que tu as fait** - l'as-tu testé ? As-tu créé une version ? As-tu reçu des commentaires ? Montre que tu as agi et appris quelque chose.

 **Pourquoi toi, pourquoi maintenant** ? Qu'est-ce qui fait de toi la personne idéale pour mener à bien ce projet ? Partage ton lien avec l'idée et explique pourquoi ce moment est important.

 **Termine par un appel à l'action clair** : qu'attends-tu du public ? Des commentaires ? Une chance de tester ton projet ? Juste une tape dans la main ?

 **Ta présentation = une histoire que toi seul peux raconter. Rends-la concrète. Fais-en la tienne.**



PRÉPARATION DE LA PRÉSENTATION DU DISCOURS

Entraînes-toi avec un objectif. Présentes avec confiance.

Ta présentation ne doit pas être parfaite.
Il s'agit plutôt de te montrer clair, sincère et énergique.
Cette page t'aide à préparer ta présentation afin que tu te sentes prêt, sûr de toi et fier.

🗣 ENTRAÎNES-TOI COMME UN PRO

Répètes à voix haute, même si ce n'est pas parfait.

- ✓ Entraînes-toi devant un miroir, avec un ami ou à l'aide d'un enregistreur vocal
 - ✓ Chronomètres-toi (vise 2,5 à 3 minutes)
 - ✓ Enregistres-toi et réécoutes-toi pour ajuster le rythme et la clarté
- Conseil de pro : entraînes-toi d'abord sur de petits passages. N'attends pas que tout soit parfait.

🧠 CHANGES D'ÉTAT D'ESPRIT

Tu es nerveux ? Tant mieux. Cela signifie que tu te soucies de ce que tu fais.

- ✓ Respire profondément avant de commencer
- ✓ Répète-toi :
« Je ne suis pas ici pour être parfait. Je suis ici pour partager quelque chose qui compte. »
- ✓ Souris. Cela t'aidera (et ton public) à te détendre.

🎯 À FAIRE

- ✓ Parle suffisamment lentement pour que les gens puissent te suivre
- ✓ Utilise des pauses pour plus d'impact
- ✓ Regarde ton public dans les yeux ou regarde vers ta caméra
- ✓ Utilise tes mains naturellement
- ✓ Sois toi-même. C'est votre super-pouvoir.

PLAN DE SECOURS

Tout ne se passera peut-être pas parfaitement. Ce n'est pas grave.

- ✓ Et si j'oublie une ligne ? → *Fais une pause. Respire. Continue.*
- ✓ Et si je me trompe ? → *Ris. Le message reste important.*
- ✓ Et si la technologie tombe en panne ? → Raconte ton histoire sans elle. C'est toi qui fais la présentation.

APRÈS LA PRÉSENTATION

- ✓ Remercie le public
- ✓ Demande ce dont tu as besoin (commentaires, soutien, prochaines étapes)
- ✓ Réfléchis : Qu'est-ce qui m'a plu ? Qu'ai-je appris ?

TU ES PRÊT.

Tu as construit cela. Tu t'es entraîné. Maintenant, vas le partager. Pas en tant qu'artiste, mais en tant que FutureMaker.



Cofinancé par
l'Union européenne

Cofinancé par l'Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés sont toutefois ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence nationale. Ni l'Union européenne ni l'Agence nationale ne peuvent en être tenues responsables.