



À VOS MARQUES Prêts ? Pitchenz !

Motivés pour faire connaître votre entreprise à notre panel de grands comptes et à la communauté d'entrepreneurs présents le 20 septembre à la Conférence Régionale de l'Innovation de la région Centre-Val de Loire ? Vos mots d'ordre : énergie, passion, ambition et préparation !

1. LES QUALIFIES pour aller en finale

1'30 pour nous convaincre de vous inviter en finale : c'est un teaser, comme la bande annonce d'un film qu'on ne voudrait rater pour rien au monde ! Les mots d'ordre : énergie et passion, ambition et vision. Ne cherchez surtout pas à tout dire, **donnez-nous juste envie d'en savoir plus.**

La vidéo :

- o Une minute trente, maximum 400 Mo.

Le contenu :

- o Pas de décorum, pas de fioritures : la qualité technique de la vidéo ne sera pas analysée seulement le contenu. Vous pouvez simplement vous filmer avec votre smartphone, faites juste attention à la qualité sonore.

Les incontournables :

- o Qui êtes-vous ?
- o Quels sont vos clients / utilisateurs ?
- o Quelle est leur douleur / leur besoin ?
- o Quel est votre produit / service (nom et descriptif) ?
- o Quel est son bénéfice client principal ?
- o Quelle est votre différenciation par rapport à la concurrence et en quoi est-ce innovant ?

Le style :

- o N'hésitez pas à utiliser le Storytelling : <http://girlzinweb.com/2012/10/19/storytelling-elevator-pitch/>
- o Soyez concis et précis. Faites des phrases simples et compréhensibles par tous : attention au vocabulaire trop technique et aux acronymes.
- o D'autres bons conseils du côté des Startup Weekend où il faut convaincre les participants en 1 min : <http://bordeaux.startupweekend.org/reussir-son-pitch-fire-startup-weekend/>

2. LA FINALE convaincre le jury

Pour les 10 sélectionnés, vous aurez 3 minutes de pitch format stand-up, c'est-à-dire sans présentation puis 7 minutes de questions-réponses pour convaincre le jury. Là encore le mot d'ordre est préparation car vous n'aurez pas de support pour vous raccrocher !

Mais pas de support de présentation ne veut pas forcément dire les mains vides. Si vous avez des produits, plaquettes ou autres objets n'hésitez pas à les apporter, cela rendra plus vivant vos échanges avec le jury.

Pensez au jury ! Ils écouteront 10 pitches en moins de 2 heures : soyez simple à comprendre mais pas simpliste, **sortez du lot et marquez les esprits.** Essayez de les convaincre comme vous convaincrez vos clients. Racontez une histoire "People don't buy what you do, they buy WHY you do it", Simon Sinek.

N'oubliez pas votre équipe. Au-delà des atouts du projet c'est souvent elle qui fait la différence et c'est sur elle que parient les investisseurs et les partenaires.

À l'issue des pitches, vous aurez l'opportunité de rencontrer les grands groupes en face à face sur rendez-vous, une occasion unique ! Et le lauréat du jury verra son pitch retransmis sur grand écran lors de la cérémonie de remise des prix des Trophées régionaux de l'innovation 2016 le soir-même.

5 CONSEILS autour du pitch

Source : www.my-business-plan.fr

Vous avez passé l'épreuve de l'exécutive summary. Peut-être même que l'investisseur a lu votre business plan. Vous allez devoir lui faire **une présentation orale appelé pitch**. Le pitch est un art à maîtriser si vous souhaitez obtenir le saint graal : Votre levée de fonds ! Voici 5 conseils pour vous aider à performer dans cette épreuve.

CONSEIL NUMÉRO 1 connaître son auditoire

N'oubliez jamais : **un elevator pitch est spécifique à un auditoire précis**. Même si la trame de votre pitch ne change pas fondamentalement, il faut savoir adapter le pitch aux interlocuteurs afin d'accrocher au mieux avec eux. **Il faut donc se poser les bonnes questions** :

- o Qui sont mes interlocuteurs ? Des financiers ? Des banquiers ? Des amis ?
- o Quelles sont leurs attentes ?
- o Quels types d'investissement ont-ils déjà fait ?
- o Quels sont leurs critères d'investissement ?
- o Quelles sont leurs passions ? Leur parcours ?
- o Comment pouvez-vous vous connecter à eux ?
- o Pour quelle raison précise ces personnes seraient-elles intéressées par votre projet ?
- o Ont-elles déjà investi dans un projet similaire ? Que pouvez-vous leur demander ?
- o Qu'ont-elle à gagner à travailler avec vous ?

Autrement dit : Faites vos devoirs!! Le minimum : Googler la personne et faire des recherches sur le fonds. Demandez-vous toujours, pourquoi vous souhaiteriez les avoir comme investisseur plutôt qu'un autre fonds. Au delà de l'aspect financier qu'est-ce que ce fond/investisseur peut vous apporter ?

CONSEIL NUMÉRO 2 attitude

Il faut que vous fassiez votre pitch en ayant en tête que la seule chose dont a envie votre interlocuteur, c'est de ne pas vous écouter ! Il a autre chose à faire de plus important ! Votre pitch doit donc être court, captivant, surprenant, avec l'information essentielle sur votre projet. Vous devez avoir une attitude positive. En 3 minutes, **vous devez marquer les esprits et «réveiller» votre auditoire**.

CONSEIL NUMÉRO 3 y consacrer du temps

Comme le disait Madame de Sévigné : «Je m'excuse, mais je n'ai pas eu le temps de faire court». En effet, cela prend plus de temps de rédiger un document long que de le synthétiser tout en en gardant la nuance et l'ensemble du message. **Vous devez donc rédiger et rédiger à nouveau et encore votre pitch**, travailler et re-travailler votre pitch jusqu'à la rendre efficace. Chaque phrase doit être pensée pour être efficace. Vous n'avez pas le loisir de l'improvisation. Vous n'avez pas le loisir de l'hésitation. Vous devrez être percutant sur chaque mot.

Cela n'est possible qu'au travers d'une préparation rigoureuse et longue ! Un pitch ne s'improvise pas. En répétant votre pitch, vous serez en mesure de vérifier le temps passé sur chaque partie, vérifier l'impact de chaque mot et la clarté de votre propos. Enfin, vous pourrez, en cas de présentation à plusieurs, préparer la mise en scène et éviter de vous couper la parole.

CONSEIL NUMÉRO 4 votre débit

Le débit est le nombre de mots que vous dites par minute. Nous vous proposons de faire l'exercice suivant. Pour calculer votre débit, prenez un chronomètre et lisez un texte pendant 1 minute. Puis comptez le nombre de mots que vous avez été capable de lire. Vous aurez alors une idée de votre débit. Ainsi en écrivant votre pitch vous ne devez pas dépasser ce nombre de mots sous peine de le faire durer plus de 3 minutes. Si votre débit est de 150 mots par minute, alors vous ne devez pas avoir un pitch de plus de 450 mots. Attention à ne pas avoir un début trop rapide sinon votre interlocuteur ne comprendra rien. Vous n'avez pas de train à prendre, prenez votre temps (ayez en tête 150 mots par minute environ).

Ceci est théorique car **il faut avoir en tête que les silences sont important dans un pitch.** De plus vous pouvez et allez être coupé. Il faut donc prévoir moins de **450 mots.**

CONSEIL NUMÉRO 5 vendez-vous

Si vous en êtes à l'étape du pitch, normalement (sauf s'il s'agit de la première étape comme dans certains concours) c'est que votre projet plaît. Il s'agira alors soit de répondre à des questions spécifiques soit (et surtout) de tester l'équipe. Un projet entrepreneurial va être amené à évoluer. En revanche, en théorie, l'équipe ne bougera pas. L'exercice du pitch permet d'avoir un premier ressenti sur le(s) fondateur(s).

- o Quelle est la cohésion de l'équipe?
- o Sont-ils de bons commerciaux ?
- o Ont-ils l'air convaincu ?
- o Leur démarche est-elle professionnelle?
- o Résistent-ils à la pression ?
- o Quelles sont leur qualité orale ?
- o Y-a-il un décideur ?

Une question à laquelle l'investisseur va chercher à répondre est : «Ai-je envie de travailler avec eux ?» En effet, un investisseur qui place son argent chez vous va ensuite vous rencontrer à intervalle régulier. Il a peu de chance de récupérer sa mise, il prend des risques, il n'a pas envie en plus de s'ennuyer ou de travailler avec des personnes qu'il n'apprécie pas.

Pour en savoir + :

- L'elevator pitch : définition : <http://www.my-business-plan.fr/elevator-pitch-definition>
- Elevator Pitch : 8 erreurs à éviter : <http://www.my-business-plan.fr/elevator-pitch-erreurs>
- Le pitch : épreuve de questions et réponses : <http://www.my-business-plan.fr/pitch-question>
- Réussir son pitch vidéo : conseils d'une experte : <http://www.my-business-plan.fr/pitch-video>
- Le retour d'expérience sur le pitch par un finaliste d'un concours mondial de business plan : <http://www.my-business-plan.fr/pitch-retour-experience>

Concours organisé par :



9^{ème} conférence régionale financée par :



L'Europe à la portée de votre entreprise.