

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE



19 novembre 2019 de 8 h 45 à 18 h

au World Trade Center 5-7, place Robert Schuman à Grenoble

STANDS/ATELIERS/CONFÉRENCES

Créateurs, repreneurs, jeunes entreprises :
des solutions à toutes vos questions

www.grenoble.osezentreprise.com



Un événement proposé par la CCI de Grenoble



Constituer son réseau avec Ecobiz et le c'CREA

Atelier sur le « pitch » - Coanimé par
Anne Budillon, animatrice
Ecobiz entrepreneuriat &
jeunes entreprises innovantes – start up

Patrick Chaverot,
Président du c'CREA





Objectifs de l'atelier

L'atelier va durer 40 minutes. C'est court !

Donc, pour nous, l'atelier sera réussi si :

- 1/ Vous avez saisi l'importance du pitch pour un entrepreneur
- 2/ Vous avez compris qu'un pitch se prépare mot à mot
- 3/ Vous avez perçu l'importance du feedback (travail en groupe)



Déroulé de l'atelier

- Les différents type de pitch : « Investisseurs » ou « Elevator »
- Qu'est-ce qu'un « Elevator pitch » ? Les 5 « W » - Le non-verbal
- Elevator pitch de Ecobiz puis du c'CREA
- Travail individuel sur son pitch (10min.)
- Appel à volontaires pour pitch en plénière et retours de la salle (15min.)
- Conclusion



Pitch investisseur – Format : 20 minutes

- 1 - **Le problème** : quelle problématique client résolvez-vous ?
- 2 - **La solution** : quelle(s) solution(s) proposez-vous ?
- 3 - **Cible client**
- 4 - **La concurrence**
- 5 - **L'équipe**
- 6 - **Le plan financier**
- 7 - **Les jalons intermédiaires**



Elevator pitch – Format : 1 minute !

L'*elevator pitch* est un **exercice de communication orale** qui consiste à se présenter et **mettre en valeur son projet** face à un partenaire ou investisseur potentiel dont on présume que **le temps est compté**.

L'expression réfère à la **très courte durée de l'intervention** : il faut que l'intervention puisse se faire au cours d'un déplacement dans un ascenseur.

La comparaison se base sur la situation typique d'un employé qui croise le directeur de son entreprise dans l'ascenseur (≠ pitch investisseur)



Elevator pitch – Quel contenu ? – Les 5 « W »

- 1- Je suis *Prénom Nom, Fonction* de la société Tartempion... (1 phrase)
- 2- **WHO** : Qui sont nos clients directs, la cible?
- 3- **WHY** : Quel est leur problème à résoudre ? Leur(s) douleur(s) ?
- 4- **WHAT** : Qu'est ce que notre produit / service / expertise leur apporte ?
- 5- **HOW** : Comment sert-on nos clients ?
Quelle est notre spécificité ?
- 6- **WHEN** : Quand débutent nos premières ventes ?
Ou en est le projet ?

L'ordre importe peu



FORUM

OSEZ L'ENTREPRISE

19 novembre 2019

Elevator pitch

Une affaire de relation humaine ... le non-verbal

La posture

La respiration

Le ton

Le phrasé / La gestion des silences

Incarnez votre projet !

Soyez congruent



FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

19 novembre 2019

Elevator pitch de Ecobiz



Elevator pitch du c'CREA

Je suis Patrick Chaverot, Président du c'CREA (**c**lub des **C**réateurs et **R**epreneurs d'**E**ntreprises des **A**lpes) (**Point 1**)

Chaque projet entrepreneurial est unique, cependant on peut retrouver beaucoup de similitudes (**WHY**).

Le c'CREA est une association qui met en lien des personnes en questionnement, des porteurs de projets en création ou en reprise et des entrepreneurs déjà en activité (**WHO**) afin d'échanger sur leurs problématiques ou de rompre l'isolement du chef d'entreprise (**WHAT**).

Depuis 1980 (**WHEN**) plus de 300 entrepreneurs ont profité de cette communauté pour échanger au travers de réunions hebdomadaires et mensuelles (**HOW**).



FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

19 novembre 2019

Elevator pitch – A vous de jouer !

1- Je suis *Prénom Nom, Fonction* de la société Tartempion... (1 phrase)

00:10:00

2- **WHO** : Qui sont nos clients directs, la cible?

3- **WHY** : Quel est leur problème à résoudre ? Leur(s) douleur(s) ?

4- **WHAT** : Qu'est ce que notre produit / service / expertise leur apporte ?

5- **HOW** : Comment sert-on nos clients ?
Quelle est notre spécificité ?

6- **WHEN** : Quand débutent nos premières ventes ?
Ou en est le projet ?

**Vous pouvez solliciter les animateurs
individuellement pour toute question**



FORUM

OSEZ L'ENTREPRISE

19 novembre 2019

Elevator pitch

Partage en plénière

	Trop court	A améliorer	OK	Trop long
Temps de pitch (< 1 min. !)		/	<input type="checkbox"/>	
La posture	/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	/
La respiration	/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	/
Le ton	/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	/
Le phrasé / la gestion des silences	/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	/
Congruent ?	/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	/

	Absent	Trop sommaire	OK	Trop long
Je suis <i>Prénom Nom, Fonction</i> de la société Tartempion... (1 phrase)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
WHO : Qui sont nos clients directs, la cible?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
WHY : Quel est leur problème à résoudre ? Leur(s) douleur(s) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
WHAT : Qu'est ce que notre produit / service / expertise leur apporte ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
HOW : Comment sert-on nos clients ? Quelle est notre spécificité ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
WHEN : Quand débutent nos premières ventes ? Ou en est le projet ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Conclusion

Nous espérons que vous avez pu, au travers de cet atelier même très court, mieux percevoir les 3 points que nous nous étions fixés comme objectifs à savoir l'importance :

- du pitch pour un entrepreneur,
- de préparer son pitch mot à mot,
- de le soumettre aux autres pour avoir du feedback

Il y a des lieux privilégiés pour travailler son pitch en toute bienveillance et sans complaisance :

La communauté Ecobiz animée par Anne & le c'CREA !

Si vous êtes intéressés par plus d'informations sur nos structures, nous vous proposons de passer sur nos stands ou nous aurons plus de temps pour vous renseigner



Merci pour votre attention

Nos coordonnées



Ecobiz Entrepreneuriat & jeunes entreprises innovantes – start up
Anne BUDILLON
Tél. : 04 76 28 25 34
Mail : a.budillon@grenoble.cci.fr



c'CREA : club des Créateurs et des Repreneurs d'Entreprises des Alpes
Tél. : 04 58 00 37 78
Mail : contact@ccea.fr