



FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Judi 19 novembre 2020 de 8 h 45 à 17 h

au Centre de congrès du WTC
5-7, place Robert-Schuman à Grenoble



www.grenoble.osezlentreprise.com

En partenariat avec :



Avec le soutien financier de :

Atelier

« Le pitch de l'entrepreneur »

Trucs & astuces sur le fond et la forme ...

Animé par Patrick Chaverot,
Président du c'CREA



Objectifs de l'atelier

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

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

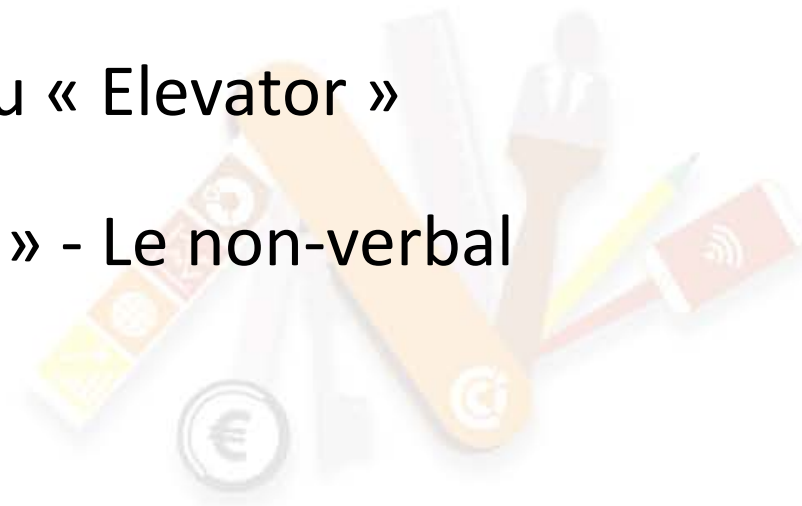
- 1/ Vous avez saisi l'importance du pitch pour un entrepreneur
- 2/ Vous avez compris qu'un pitch se prépare mot à mot
- 3/ Vous avez perçu l'importance du feedback (travail en groupe)



FORUM **OSEZ L'ENTREPRISE**

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 du c'CREA
 - Travail individuel sur son pitch (10min.)
 - Appel à volontaires pour pitch et retours des participants (15min.)
- Conclusion
- Présentation rapide du c'CREA



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**

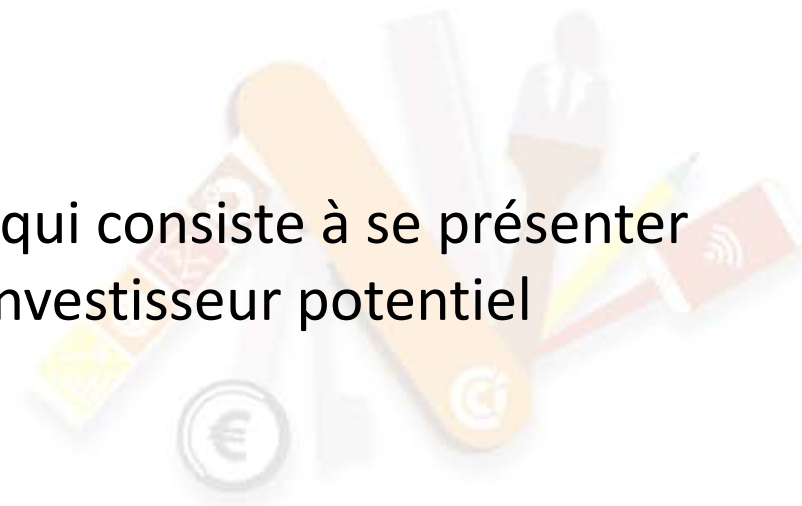


Elevator pitch – Format : 1 minute !

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**.

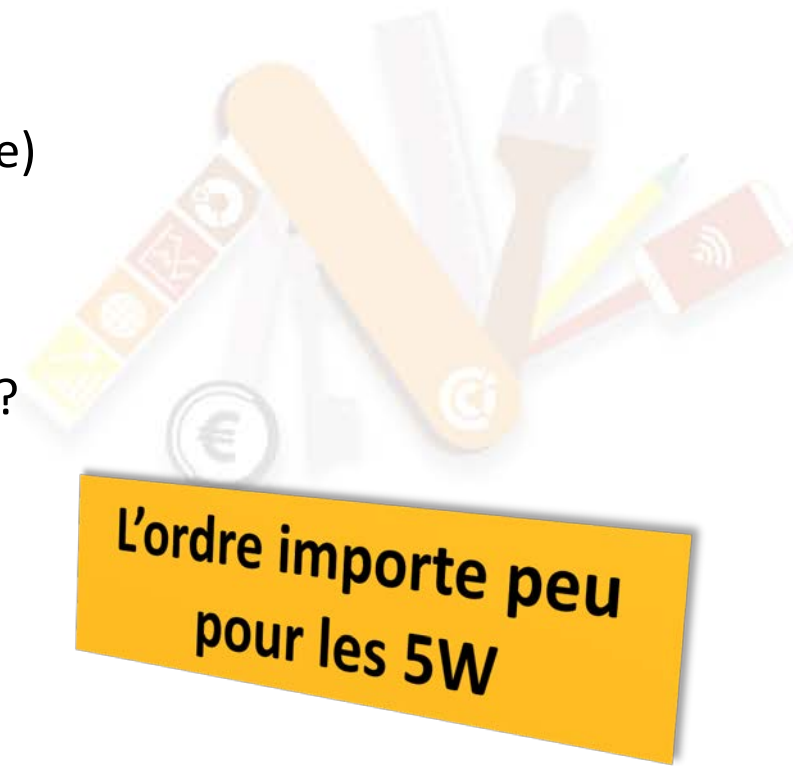
L'expression réfère à la **très courte durée de l'intervention** : il faut que l'intervention puisse se faire au cours d'un déplacement dans un ascenseur.

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 – Le fond : 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 ?



FORUM **OSEZ L'ENTREPRISE**

Elevator pitch – La forme : le non verbal

La posture : Savoir s'ancrer (attention aux aller-retours, balancements et aux objets « parasites »),

La respiration : faire qqes « inspire / expire » avant de commencer à pitcher,

Le ton : posé, attention à ne pas monter dans les aigus,

La diction et la gestion des silences : on articule bien et on ne parle pas trop vite

Le regard : balayer du regard l'auditoire et s'appuyer sur des personnes « ressources »

La tenue vestimentaire : adaptée à l'auditoire

Le sourire : il se voit et s'entend ... même sous le masque !

Soyez congruent

Incarnez votre projet !

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Elevator pitch du c'CREA

Je suis Patrick Chaverot, Président du c'CREA (club des Créateurs et Repreneurs d'Entreprises des Alpes) (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**

Elevator pitch – A vous de jouer !

- 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 ?

10min de préparation

Vous pouvez me poser vos questions
dans le tchat (en privé ou en public)

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Elevator pitch

Partage en plénière

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

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

Conclusion

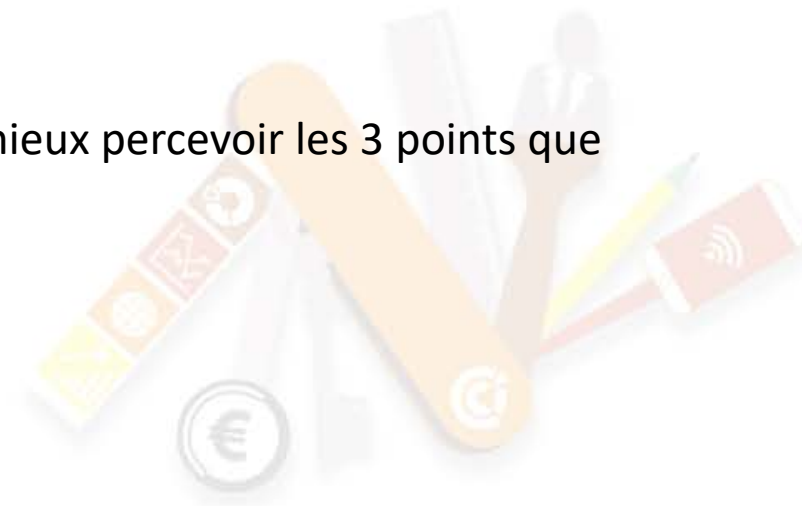
Nous espérons que vous avez pu, au travers de cet atelier même très court, mieux percevoir les 3 points que je m'étais fixés comme objectifs à savoir l'importance :

- 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 :

le c'CREA !

Si vous êtes intéressés par plus d'informations sur nos structures, nous vous proposons de noter nos coordonnées sur la slide suivante et de prendre contact avec nous.



Quelques infos complémentaires sur le c'CREA

Les Hebdomadaires et Mensuelles sont en accès « libre » : chacun vient selon ses disponibilités. En revanche la richesse du club est la richesse de ses membres et leur implication !

Les mots clefs du club sont : Convivialité, confidentialité, pas d'enjeu entre les membres, bienveillance (sans complaisance)

Le c'CREA est une association loi 1901 => structure légère & équipe de bénévoles => coûts de structure très faibles => cotisation modique : 50€/an !

Depuis 1980 plus de 300 entrepreneurs ont profité de cette communauté : gros réseau sollicitable

FORUM **OSEZ L'ENTREPRISE**

Merci pour votre attention



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

