

my **sbm**
sustainable business models

Pitchez !

Pour qui, où et quand, pourquoi ?

Ressources: <https://bit.ly/3EWGbDx>

1

Le pitch!

- Un mouvement particulier en golf, avec une trajectoire haute et précise
- La marque laissée par la balle sur le gazon...
- **Un énoncé rapide et percutant**

2

Qui utilise un pitch ?



C.E.O.



Force de vente



Conférencier



Candidat



Enquêteur



Startuper en recherche de fonds

Toi ?

3

Pourquoi des pitches ?

- Information
- Présentation
- Décision
- Temps
- Suite
- ...



4

...Quand et où utiliser un pitch ?

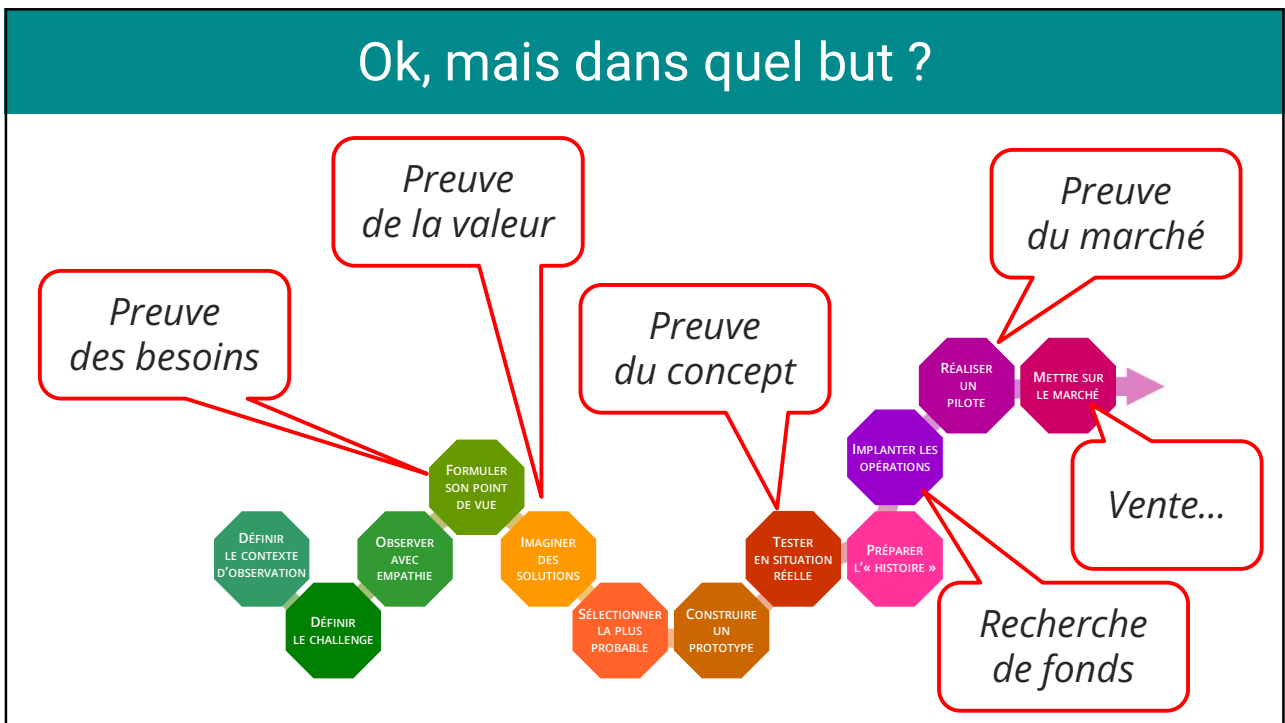
Votre page d'accueil...
Une présentation...

Pour décrocher un rendez-vous...

Pour le résumé exécutif d'un BP

Une conférence...

5



6



7

Des pitches très courts aux pitches beaucoup plus longs...

• 15 secondes	(slogan)
• 30 secondes	(téléphone)
• 1 minute	(sondage)
• 2 minutes	(ascenseur)
• De 1 à 5 minutes	(concours)
• De 5 à 15 minutes	(recherche de fonds)
• ...	(autres opportunités)

8

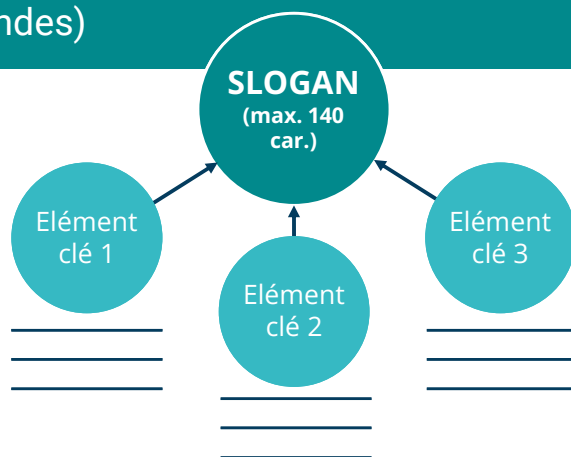
Des structures différentes

- SIR Situation, Impact, Résolution
- Wow, How, Now Accroche, Question, Exemple
- Elevator L'ascenseur du 1^{er} au 9^{ème} étage
- SIMAC Situation, Idée, Mécanisme, Avantage, Conclusion
- Message Map Message de style Twitter
- ...



9

Message map (15 secondes)

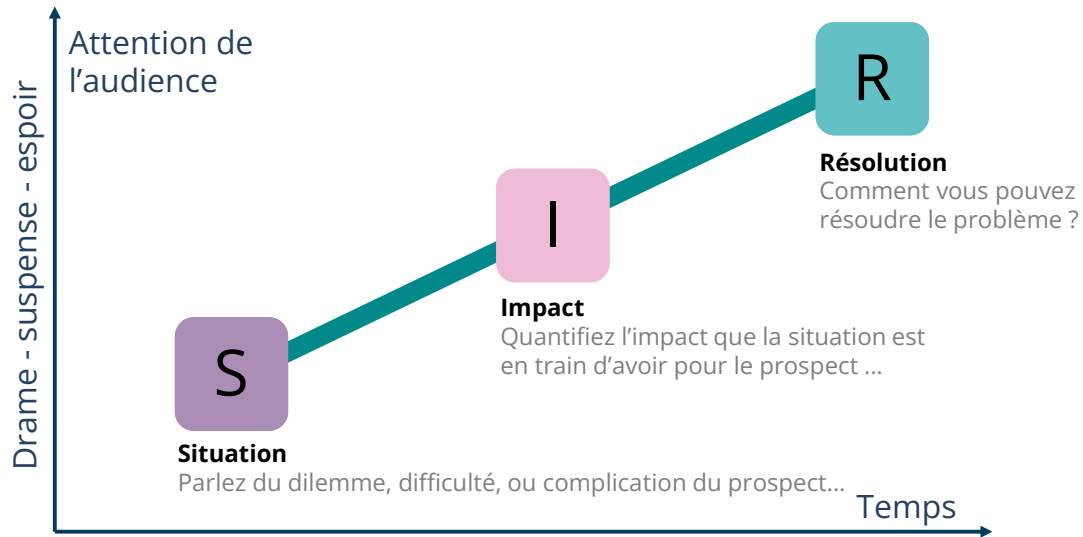


- Votre message ou slogan, style Twitter, max 140 caractères
- 3 éléments clés ou forces supportant le message principal
- Eventuellement plus de profondeur sur chacun des 3 éléments

Création de Steve Jobs

10

Le pitch SIR



Approche SIR du Gartner Group

11

Keep it simple...

Situation: Une sécheresse record frappe nos régions et dans pas long temps le gouvernement commencera à rationner l'eau...



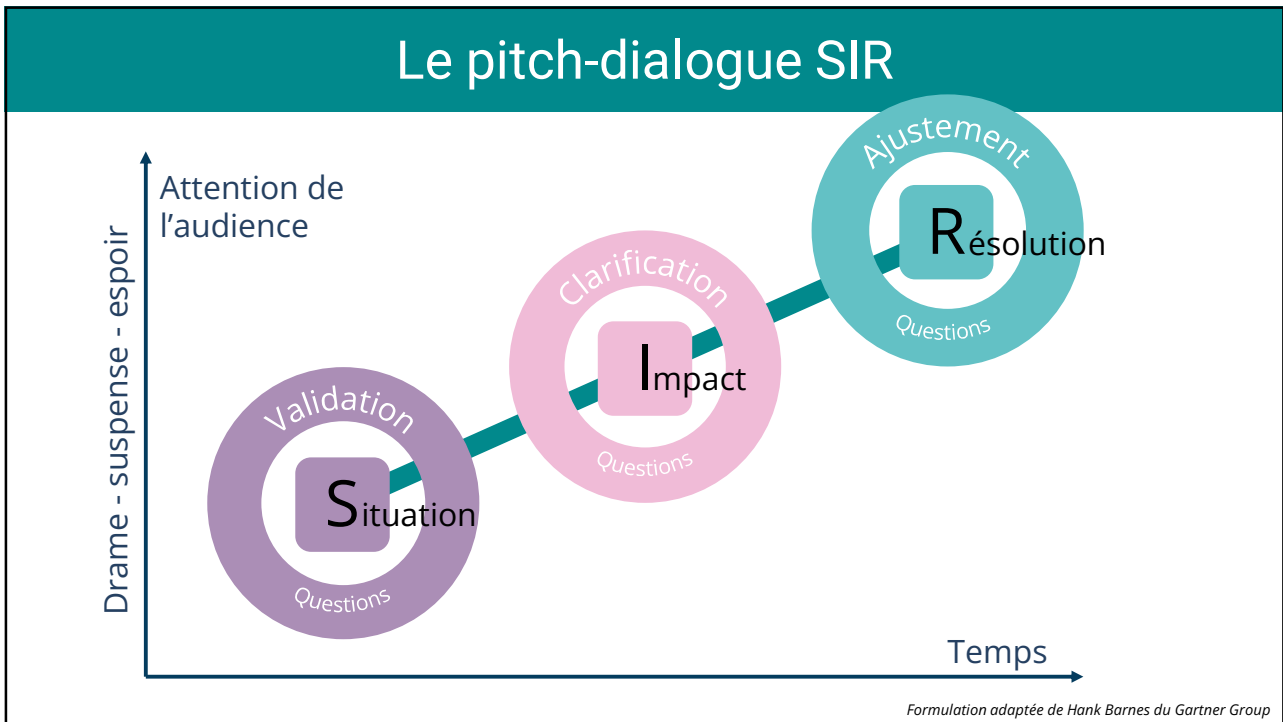
Impact: les pelouses et jardins sont en train de mourir.



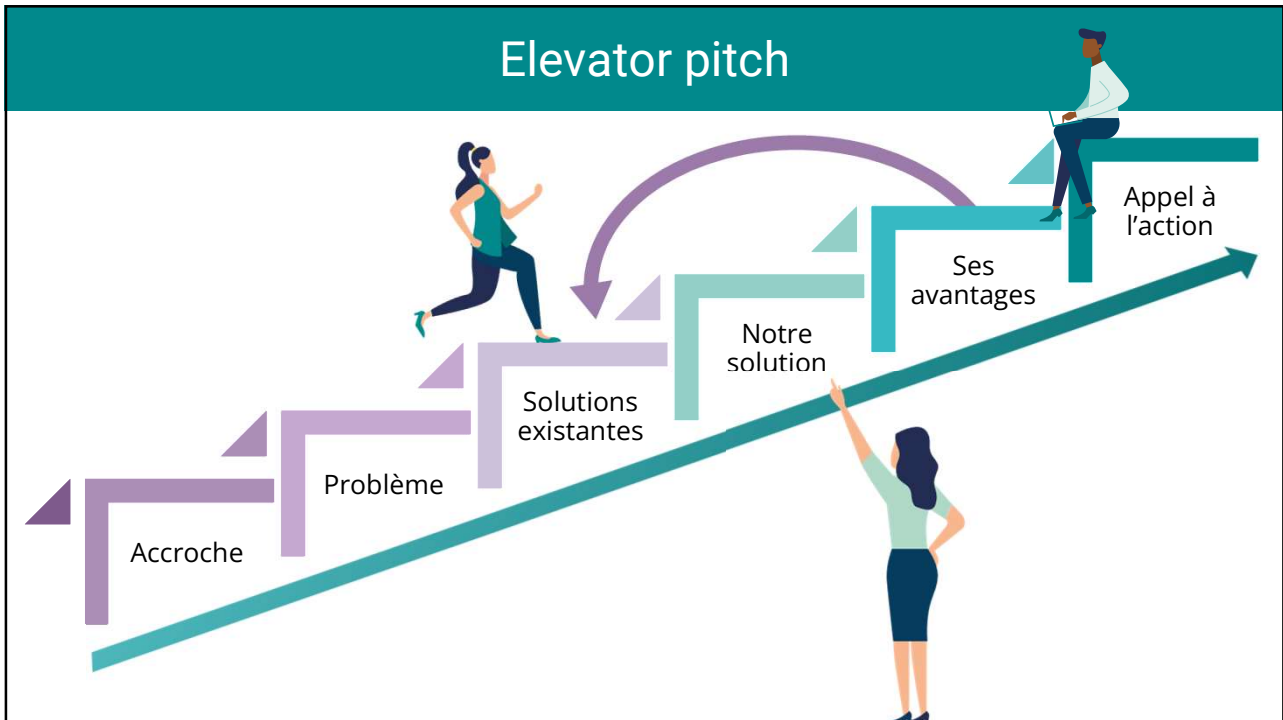
Résolution: nos paysages chez « Jardins qui poussent » consomment 90% d'eau de moins qu'un jardin traditionnel.
Sans compromis sur la beauté du jardin.



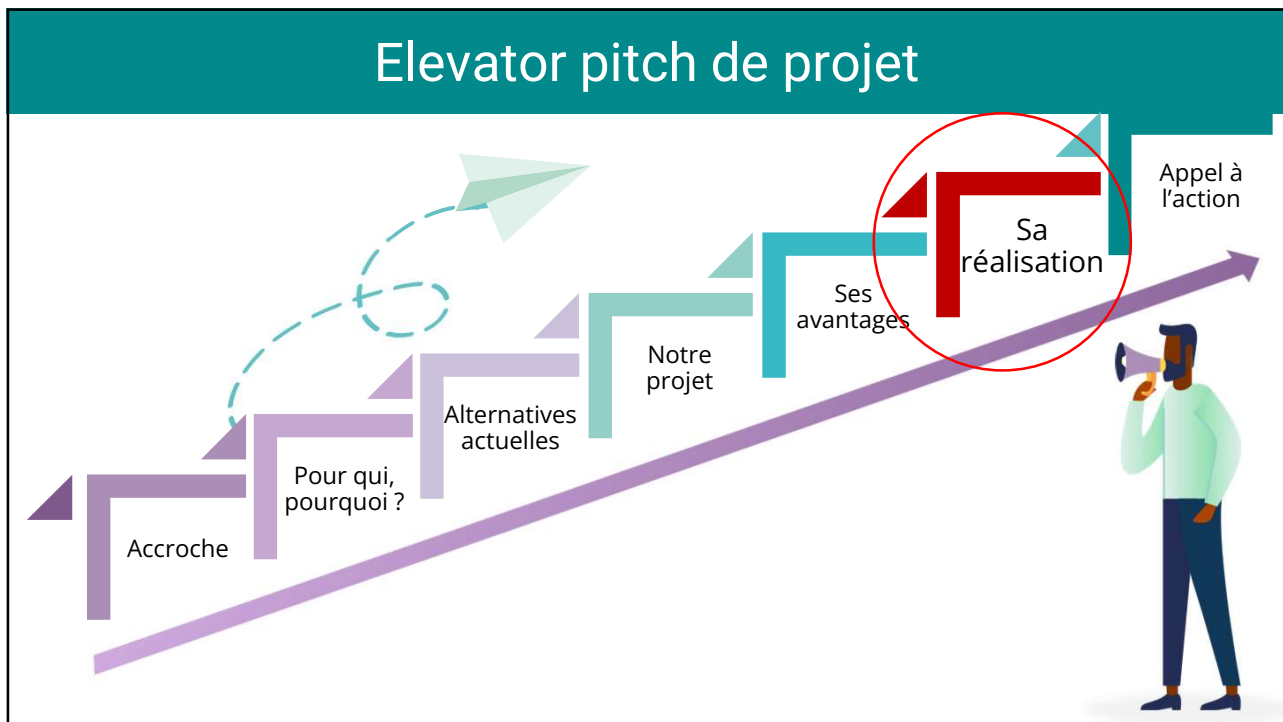
12



13



14



15

Pitch de recherche de fonds

1. Durée: de 5 à 15 minutes
2. Objectif: convaincre
3. Plus complexe et complet
4. Trois « respirations »
5. Trois grands blocs:
 1. De la problématique à la solution
 2. Notre organisation et son équipe
 3. Nos projections et nos besoins

Accroche	
La problématique	Les solutions existantes
Notre solution	Ses avantages et ses impacts
Le marché	Notre modèle économique
Notre vision du futur	
Notre situation actuelle	Notre stratégie
Nos objectifs	Notre équipe
Pourquoi nous, maintenant ?	Les projections financières
Nos besoins financiers	Nos attentes
Appel à l'action	
Optionnel: un cas de financement inspirateur	Optionnel: communication et gouvernance

16



17

Les pièges

1. Le temps (l'immeuble de 200 étages...)
2. La frime (nous sommes les meilleurs...)
3. L'égoïsme (le pitch qui vous fait plaisir...)
4. Le sprint (comment condenser 10 minutes en 2...)
5. Le moulin à prières (le pitch appris par cœur...)
6. La prestation sans ses bénéfécies (ne sert à rien...)
7. Le jargon (que seul LE spécialiste comprendrait...)
8. L'exagération (le poisson rouge qui devient baleine...)
9. ...

18


Les astuces du pitch

1. Utilisez votre bon sens, mettez-y du cœur
2. Faites-le lire par quelqu'un qui n'y connaît rien
3. Entraînez-vous pour vaincre votre trac

Ajoutez-y:

1. Le sourire
2. Le regard
3. La respiration
4. L'intonation
5. Les gestes
6. Les silences
7. Etc...

19



my **sbm**
sustainable business models

Pitchum, ergo sum !

Inspiré de René Descartes et Guy Kawasaki

20

Rappel de la structure « Elevator pitch »

1. Commence par le bloc « Problématique »
2. Vas jusqu'au bloc « Avantages... »
3. Bloc « Accroche »
4. Bloc « Conclusion »
5. Pour chaque bloc :
 1. Définis l'idée que tu veux transmettre
 2. Identifie 1 ou 2 mots clés forts
 3. Ecris ta phrase (attention au temps !)

Ressources: <https://bit.ly/3EWGbDx>

Respirez profondément		
Accroche (15 sec)	Idée :	Mot clé :
	Phrase :	
Problématique, besoin non satisfait (15 sec)	Idée :	Mot clé :
	Phrase :	
Solutions existantes (15 sec)	Idée :	Mot clé :
	Phrase :	
Votre solution (30 sec)	Idée :	Mot clé :
	Phrase :	
Avantages et élément(s) différentiateur(s) (30 sec)	Idée :	Mot clé :
	Phrase :	
Conclusion, appel à l'action (15 sec)	Idée :	Mot clé :
	Phrase :	
Souriez !		