



VANNES VILLE

## Pour vendre, un bon pitch vaut tous les discours

V@nnes éco. Pour décrocher des financements pour ses projets, il faut savoir convaincre. La CCI a proposé aux nominés de ses Trophées de l'innovation des cours de pitch.

**P**ourquoi ? Comment ?

Le pitch, c'est quoi ?

C'est un exercice de communication orale consistant à se présenter ou présenter son projet face à un public qu'il faut convaincre et dont le temps est compté.

Le pitcheur investisseur est en général court, et se décline souvent sous la forme d'une minute (l'elevator pitch), voire cinq minutes pour une première présentation, et plus si affinité... Si cet exercice est monnaie courante dans le monde des start-up, notamment pour décrocher des levées de fonds, il peut aussi servir lors de présentations, salons, rencontres de réseaux.

Cette année, la CCI a décidé de soumettre les nominés de ses Trophées de l'innovation à cet exercice avant la remise des prix le 22 juin à Lorient. Les nominés auront trois minutes pour présenter leur projet et convaincre le jury et le public de voter pour eux.

Comment se former au pitch ?

On peut s'entraîner seul devant une glace ou mieux, se filmer. Mais rien ne vaut un formateur.

La CCI a proposé à David Rival de coacher ses nominés. Journaliste, animateur et formateur, il a créé sa société Impulseur pour aider les entrepreneurs à développer leur stratégie orale.

« **On doit rapidement répondre aux questions essentielles: quoi? Comment? Pourquoi? Pour qui? Pour quel résultat? On retrouve les fameux cinq W que l'on enseigne en journalisme (what, when, where, who, why)** », explique le formateur qui a été journaliste pendant 27 ans.

Dans ses ateliers, il s'inspire de la radio, le média qui réconcilie l'écrit et l'oral. « **C'est aussi un média dans lequel on doit absolument se mettre à la portée de son auditeur. On peut s'en inspirer pour ses pitches. Si vous écoutez un reportage radio, vous entendrez le journaliste commencer par décrire son entourage, parler de lui, etc. Les porteurs de projets doivent incarner leur innovation, raconter une histoire qui est la leur.** »

Un bon pitch, c'est quoi ?

Pour David Rival, un bon pitch doit correspondre à la personnalité et l'humeur du « pitcheur » mais aussi

être connecté à son auditoire. Il ne faut pas que ce soit un formatage où l'on récite par cœur un plan fixe.

« **Je ne donne pas de cours de pitch, je suis plutôt un coach. Ils n'ont que trois minutes pour convaincre. Ils doivent donc être concrets.** »

Quelles sont les difficultés des entrepreneurs ?

Ils sont souvent trop imprégnés de leur projet. « **C'est comme s'ils avaient le texte juste sous les yeux. Ce n'est pas facile à lire...Il faut prendre un peu de recul** », image le formateur qui encourage et apprend à prendre confiance pour acquérir une aisance et du plaisir à parler de ce qu'on aime. **Montrer que ce projet, c'est l'émanation de votre personnalité. Il y a un côté concours. Il faut montrer que notre projet, c'est notre truc mais que ça peut aussi être celui des autres. L'idée, ce n'est pas de convaincre pour vendre, mais de donner envie d'acheter, d'adhérer!**

» ■

par Olivier Cléro.

