

Entrepreneuriat / Projet de création d'entreprise

Auteur : C. Terrier ; <mailto:claudio.terrier@univ-savoie.fr> ; <mailto:yoann.gaillard@univ-savoie.fr>

Utilisation : Reproduction interdite sans autorisation des auteurs

Étape 10 :

Soutenir et défendre son projet

Durée : 7'

Travail à faire	<p>Remettre le dossier du projet avec le Business plan aux évaluateurs</p> <p>Présentez en 7 minutes votre projet à des investisseurs potentiels. La présentation se concentrera sur les 5 premières étapes du projet et devra recourir</p> <ul style="list-style-type: none"> • à une vidéo de 1 minutes de présentation du projet • le reste du temps pourra recourir à tous les moyens de communication qui vous semblent propres à soutenir votre projet. <p>Pour cette soutenance les étudiants sont regroupés dans un amphi et seront présents des professionnels de la création d'entreprise ou du financement des entreprises.</p>
Travail à rendre	Fichier vidéo du trailer
Méthode	Vidéo, diaporama, entretien.

Évaluation

La notation portera :

- **Sur la qualité technique du dossier**
 - Le réalisme du projet et la rigueur méthodologique,
 - La qualité de l'étude de l'offre et de la demande, et de la stratégie proposée
 - La qualité du montage financier du projet.

⇒ La note sera mise sur dossier

- **Sur la qualité de la communication** lors de la soutenance finale :

En fin de formation, chaque groupe présentera son projet à un groupe d'investisseur potentiel. La présentation durera 7 minutes maximum, le minutage sera le suivant :

- Un pitch vidéo d'une minute,
- Une présentation libre de 6 minutes qui devra entre autres recourir à un diaporama.

⇒ La note sera mise sur la qualité de la présentation orale

- La qualité du trailer vidéo,
- La qualité de la démonstration,
- La force de persuasion.

Doc. 1 - Pitch : les 5 conseils des investisseurs (et des startuppeurs)

Par Esther Attias | Les Echos | 25/09/2018 à 17:30, mis à jour le 25/09/2018

Après avoir sillonné les routes de France pendant 4 mois, le Fundtruck, concours de pitches à bord d'un food truck, annoncera ce soir le grand vainqueur à Paris. START a recueilli pour vous les leçons d'un pitch réussi auprès des membres du jury et des finalistes, de passage aux Echos.

Les startuppeurs ne jurent que par lui. Le pitch, terme venu d'outre-Atlantique pour désigner la courte présentation orale d'un projet entrepreneurial, a le pouvoir de séduire ou de rebuter VC et investisseurs, conditionnant une levée de fonds à quelques tremblements de la voix.

Après avoir pitché à Bordeaux, Amiens, Valenciennes, Lille, Lyon, Nantes, l'un des finalistes du "Fundtruck" pourra bientôt goûter aux fruits de son travail. Le vainqueur du concours 2018 sera désigné ce soir à Paris à France Digitale. En attendant, participants et membres du jury ont chacun leur avis sur un pitch réussi : voici leurs observations.

1 - Structurer son pitch avec des mots clefs

"Il faut un message clair", assène Hoang Le Huy, alumni de l'école d'ingénieurs Arts et Métiers. Et par "message clair", cet ancien matheux devenu business angel pour l'école et membre du jury Fundtruck entend une présentation structurée avec des passages obligés.

Car ceux qui ont suivi des "formations au pitch" vous le diront : le pitch parfait ne s'invente pas. Chaque présentation de projet s'articule autour de moments clefs : une anecdote pour entrer en matière, la présentation du "pain" - c'est-à-dire, du besoin identifié - et comment la startup répond à ce besoin ; la description du business model et de la stratégie de conquête du marché. Selon le temps attribué, allant de 3 à 10 minutes selon les concours, on pourra également évoquer l'équipe et son état d'esprit.

"J'ai construit ma présentation autour de mots clefs", explique Nicolas Karst, fondateur de la startup "Sublimed" qui conçoit du matériel médical innovant, et finaliste de Fundtruck. Même stratégie chez Noémie Nicod, CMO de Moneway, une plateforme bancaire digitalisée. La jeune femme de 22 ans témoigne : "Je structure mon pitch avec des idées directrices. Cela me permet de savoir où je vais, sans apprendre un texte par coeur, ce qui m'a déjà joué de mauvais tours lors de précédents pitches." Car quand on tente de mémoriser son discours, le trou de mémoire est inévitable. Et devant un jury, cela ne pardonne pas.

2 - Faire du storytelling

"J'ai envie qu'on me raconte une histoire", note Claire Wache, de la BPI. "Il faut que le jury se sente concerné", estime Pierre Blanchard, fondateur de Docadom, une plateforme de mise en relation entre médecins et patients. Et les startuppeurs et jurys interrogés de tous mentionner la fameuse anecdote d'ouverture comme meilleure façon de faire du storytelling.

"C'est le moment d'incarner son projet dans une histoire particulière", soupire Nicolas Bailly, membre du jury et investisseur chez le fonds Ring. Ces accroches peuvent être des historiettes réelles ou des mises en situations imaginées. "Par exemple, Pierre aurait pu commencer son pitch en racontant l'histoire d'une grand-mère toute seule chez elle, qui tombe malade et échappe à une mort certaine parce qu'un médecin de la plateforme Docadom l'a secourue !" Et Pierre Blanchard d'approuver avec regret.

3 - Eviter le jargon technique

Ce conseil, on l'entend sur toutes les lèvres. C'est le principal écueil du pitcheur. "Le discours jargonnant est contre-éfficace !", s'exclame Nicolas Bailly. "Je comprends que le candidat ait envie de bien faire en me montrant qu'il maîtrise sa technique, mais comme je ne suis pas spécialiste, je n'ai pas les compétences pour évaluer ce qu'il dit. Résultat, je ne suis pas convaincu, et cela lui fait perdre un temps précieux".

4 - Parler argent

Chaque investisseur rêve de trouver la poule aux oeufs d'or : la startup qui à l'instar d'Amazon ou de Facebook à leurs débuts, rapportera des millions. "Le VC dresse l'oreille quand on lui parle de la façon dont un entrepreneur va pénétrer un marché et qu'il fera du chiffre d'affaires", insiste Hoang Le Huy, des Arts et métiers.

Pour Nicolas Karst, de Sublimed, cet aspect fait partie de ses arguments forts lors de son pitch. "Comme je propose du hardware, je sais que les investisseurs sont plus méfiants que pour le software, à cause des problématiques de construction et de qualité inhérentes à la production de matériel. Pour vaincre leur méfiance, j'ai accordé près d'un tiers de ma présentation sur les avantages économiques de mon produit".

5 - Penser "concours de beauté"

"Un pitch, c'est comme un concours de beauté", reconnaît Hoang Le Huy. Et si tous les startuppeurs et membres du jury affirment qu'il faut rester "naturel", on ne peut s'empêcher d'être sceptique. Quoi de moins naturel qu'une situation de pitch, où il faut être à la fois clair et synthétique, drôle mais professionnel, précis sans être rasoir, le tout en temps limité ?

Une seule solution, sourit Claire Wache, de BPI France, qui raconte avoir vu plus d'une centaine de pitches : "entraînez-vous devant des publics différents, ils vous donneront des conseils auxquels vous n'aurez pas pensé, et cela vous permettra de vous ajuster tout en prenant de l'aisance pour le grand jour !"