

Le Pitch pour les coopératives de communauté





-  **Qu'est-ce que le pitch ?**
-  **Quand l'utiliser ?**
-  **Comment le préparer ?**



Qu'est-ce que le pitch ?

Le pitch est la présentation de votre projet ou de votre idée d'entreprise, de manière complète, efficace et dans un laps de temps très court.

Elle doit donc attirer l'attention :

- ❖ **Capacité de synthèse**
- ❖ **De belles images**
- ❖ **Contenu intéressant**



"comme une bande-annonce pour un film"

Quand est-il utilisé ?

Le pitch est utilisé pour présenter un projet aux investisseurs, aux établissements de crédit, dans les concours de startup, aux potentiels partenaires, aux clients...



Comment le préparer ?

● SI ON PART DE "QU'EST-CE QUE JE DOIS DIRE ?"

Je dis tout ce que je sais



IL FAUT ARRIVER À "QU'EST-CE QUE JE VEUX OBTENIR ? ",
"QU'EST-CE QUE JE VEUX DÉMONTRER ?"

Je dis ce qu'il faut

Il faut
avoir
clairement
à l'esprit
son objectif

BREVETÉ, CLARTÉ, ENTHOUSIASME



Vous disposez de 5 minutes, mais pas de 5 minutes d'attention : votre capacité de synthèse est fondamentale.

Quelques conseils !

Communiquer un contenu intéressant

Le pitch est votre "carte de visite", vous devez donc transmettre de manière claire et efficace les messages principaux, éventuellement les approfondir par des sous-points que vous voulez faire comprendre.

Choisir un format graphique attrayant

qui évoque votre spécifique projet d'entreprise : il existe des outils et des plateformes disponibles sur le web qui peuvent vous être utiles.

Créer l'effet WOW C'est la première impression qui compte ! Soyez positifs, impliqués et passionnés par votre projet.



Regardez vos interlocuteurs !

GARDER LEUR ATTENTION

Évaluez les personnes à qui vous vous adressez et **leur niveau d'attention**. Si vous remarquez que les personnes qui vous écoutent commencent à être distraites, vous devez récupérer leur attention. Vous pouvez faire quelque chose : changer votre ton de voix, modifier les aspects sur lesquels vous allez vous focaliser...

NOUS FORMONS UNE GRANDE ÉQUIPE !

L'importance de l'équipe

Il est essentiel de valoriser tous les membres de votre groupe de travail. La présentation d'une "équipe" qui travaille sur des objectifs concrets de manière complémentaire valorise le projet et atteste de sa solidité.



Communiquez votre assurance !

VOUS DEVEZ CONVAINCRE

Vous devez être les premiers à croire en votre idée,
ce n'est qu'ainsi que vous pourrez convaincre les autres
que c'est vraiment une bonne idée. Racontez-leur votre
idée, parlez clairement, haut et fort, et...

Rendez-les enthousiastes.

Votre public n'a pas à faire d'effort pour vous entendre,
vous devez faire un effort pour être entendu.





Ne perdez pas le fil !

Vos contenus devront être organisés de manière à donner, en peu de temps, la plupart des informations utiles pour comprendre votre projet entrepreneurial et votre modèle d'entreprise.

Organisez vos contenus
COMMENT
CONSTRUIRE VOTRE DISCOURS DE PRÉSENTATION ?

- Il doit être assez long pour couvrir les **sujets essentiels**
- Il doit être suffisamment court pour susciter l'**intérêt** de vos interlocuteurs



Répondre n'est pas seulement une question de courtoisie

Une question est
toujours un
signe d'intérêt.
Veillez à satisfaire la
curiosité
de vos interlocuteurs,
de manière claire et
complète.

Pas seulement des mots

Un bon mélange de contenu et de visuel rend votre présentation verbale plus attrayante :

- Images à l'appui des messages
- Des messages courts et significatifs
- S'il y a des chiffres, ils doivent être en évidence
- Lettrage clair et lisible

Les diapositives ne doivent être qu'un support qui met en évidence des mots clés et, si cela est utile, des chiffres. Vous expliquerez ensuite les mots et les chiffres.



Prêts à entrer dans le vif de la
"construction" d'un pitch pour votre
coopérative de communauté ?

ENTRAÎNONS-NOUS !

Mais d'abord...

Récapitulons les erreurs à ne pas commettre



Les erreurs à ne pas commettre !

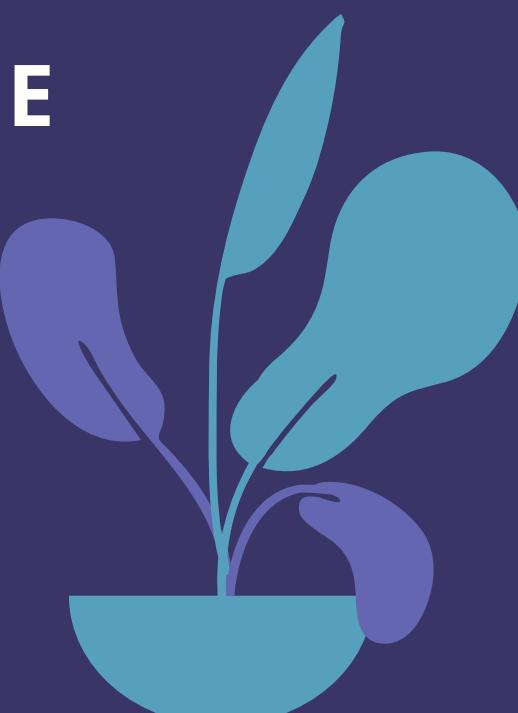


DES DIAPOSITIVES TROP
DÉTAILLÉES QUI ONT DES
DÉTAILS TECHNIQUES ET
PEU D'IMAGES

ABSENCE DE NARRATION

PEU D'ENTHOUSIASME

IMPROVISATION



Et maintenant, commençons par les indications
(Images + contenu)
pour créer le pitch
pour votre coopérative de communauté

ENTRAÎNONS-NOUS !





● **QUI SOMMES-NOUS ?**

Insérer le logo, une photo qui identifie la coopérative, le nom et le rôle du rapporteur. Fournir une brève description de la coopérative de communauté avec des images identifiant à la fois la coopérative et le territoire dans lequel elle est née.

on line pitch: la coopérative de communauté en une phrase

● **OÙ NOUS SOMMES**

Description du territoire de référence : informations sur les points d'attraction du/des territoire(s) dans lequel/lesquels la coopérative est née et opère :

- **Caractéristiques**
- **Excellences**
- **Singularités**

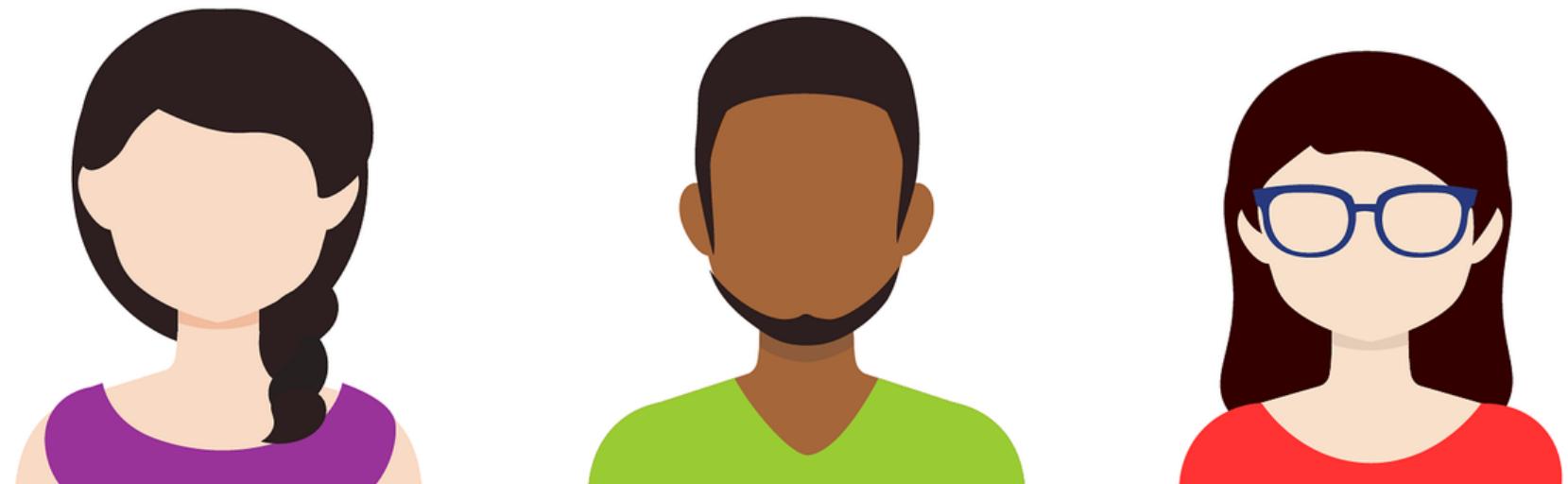


CE QUE NOUS FAISONS

Le cheminement et les motivations du démarrage :

Une explication brève et claire de la mission de la coopérative de la communauté, qui souligne les besoins communs qui sont apparus dans le territoire et qui ont conduit à la naissance de la coopérative, les promoteurs impliqués dans le projet, les objectifs et les principales étapes.

Préciser comment, en rendant le territoire plus attractif, la communauté locale peut être valorisée, à la fois par la fourniture de produits/services utiles au territoire et par la mise en réseau des ressources locales.



L'ÉQUIPE

Parlez de vous et des autres membres de votre coopérative :

mettez en valeur l'expérience professionnelle et/ou réalisée sur le territoire par les membres fondateurs, les activités qu'ils mènent dans la coopérative, la gouvernance pour développer le projet.

Les entreprises ont un visage :

insérez les photos des membres fondateurs, individuels ou en groupe.



LES ACTIVITÉS : LE PRÉSENT

Fournir une brève description des activités et des initiatives activées en montrant des images, des résultats obtenus et en donnant des informations détaillées, selon le type d'interlocuteur.

Présentez vos produits/services :

- Quel est le problème ?
- Quelle est la solution proposée par votre coopérative de communauté ?
- Quel est l'avantage ?

Vous pouvez utiliser une citation, une histoire personnelle, une question, un proverbe...

LES ACTIVITÉS : L'AVENIR

Fournir une brève description des futurs projets de la coopérative de communauté, en utilisant des exemples d'images, d'illustrations, de photos des travaux en cours.



LES FACTEURS DISTINCTIFS

Expliquer les facteurs distinctifs de votre coopérative de communauté, en indiquant les éléments caractérisant le lien avec le territoire : innovation sociale et valorisation du territoire. Le service d'utilité à la collectivité. Les réseaux (Associations, etc..) dans lesquels la coopérative est insérée, pour soutenir le développement du projet.

LE MODÈLE D'ENTREPRISE

Représenter de manière simple et immédiate l'idée d'entreprise que la coopérative de communauté met en œuvre pour réaliser sa mission et atteindre ses objectifs. Souligner comment le projet génère une valeur sociale et économique.



LE PUBLIC CIBLE

Souligner si les services/produits de la coopérative de communauté sont offerts uniquement aux habitants de la communauté, en mettant en évidence leurs avantages et leurs bénéfices, ou même à des parties externes.

COMMUNICATION ET MARKETING

Décrivez comment la coopérative de communauté communique avec le territoire et l'extérieur. Les outils de communication et de marketing utilisés pour promouvoir et donner de la visibilité à la coopérative de communauté, à ses activités, aux services/produits offerts.

FEUILLE DE ROUTE

Indiquez les phases de réalisation du projet dans l'ordre chronologique indiquant les objectifs à court, moyen et long terme.

- **Ce que je veux faire**
- **Quand je veux le faire**
- **Comment je compte le réaliser**



ASPECTS ÉCONOMIQUES ET FINANCIERS

Ces aspects sont très importants lorsque le pitch est destiné aux banques, aux concours d'entreprises, aux campagnes de financement participatif.

Il est utile de se concentrer sur les opportunités de votre projet, sur le problème que vous pouvez résoudre ou sur ce qui vous rend meilleur que les autres.:

- **De quelles ressources et de combien de ressources ai-je besoin ?**
- **À quoi servent ces nouvelles ressources** (expansion des activités, achat de machines/équipements, investissements dans le marketing et dans la communication...)?
- **Qu'est-ce que j'attends de ces investissements ?**

CONTACTS

Mettez en évidence vos numéros de téléphone, votre e-mail, votre site web, votre adresse géolocalisée, vos adresses des profils sociaux.

Donnez vos coordonnées pour qu'ils vous trouvent !
C'est plus facile que d'aller les chercher.

Je suis prêt !
Je crée le pitch
pour ma coopérative
de communauté.



Le WEB peut vous aider !



VISUEL

<https://spark.adobe.com/it>

<https://www.canva.com>

DIAPORAMAS

<https://www.slidescarnival.com>

IMAGES

<https://pixabay.com/it>

<https://unsplash.com>

<https://it.freepik.com>

PHRASES ET CITATIONS

<https://www.lefrasi.it>

OUTILS UTILES

<https://www.toolperstartup.com/>

<https://www.grafigata.com/risorse/>



Interreg



MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fonds européen de développement régional
Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

Bon travail !



legacoop
LIGURIA

Dalo
Polo Tecnologico



REGGIONE AUTONOMA DI SARDEGNA
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



les Scop
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR-CORSE
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES



legacoop
TARANTO

