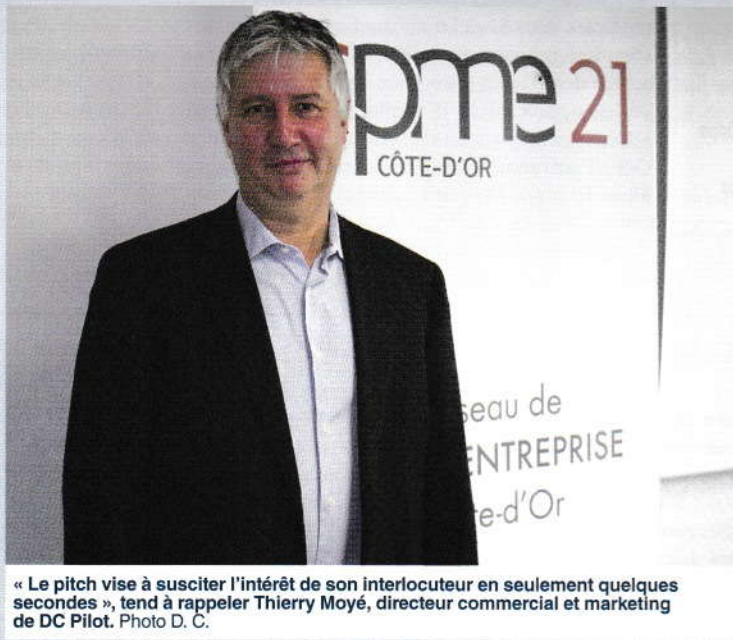


# PETIT-DÉJEUNER CPME 21 : un atelier pour construire un pitch d'entreprise à succès

Qu'est-ce qu'un pitch ? Quels sont ses avantages ? Quand et comment l'utiliser ? Autant de questions auxquelles Thierry Moyé, directeur commercial et marketing au sein du réseau d'experts DC Pilot, a répondu lors du petit-déjeuner atelier "Construisez le pitch de votre entreprise" organisé récemment par la CPME 21.

« Toute occasion est bonne pour parler de son entreprise », introduit Thierry Moyé, directeur commercial et marketing de DC Pilot. Lors de salons, de rendez-vous de prospection, de conférences ou encore de tours de table, présenter sa société en un laps de temps restreint n'est pourtant pas un exercice facile.

« À l'origine, le pitch vient du mot pitcher qui est le lanceur de balles au baseball », explique-t-il lors du petit-déjeuner atelier "Construisez le pitch de votre entreprise" organisé dans les locaux de la



« Le pitch vise à susciter l'intérêt de son interlocuteur en seulement quelques secondes », tend à rappeler Thierry Moyé, directeur commercial et marketing de DC Pilot. Photo D. C.

CPME 21. « Le pitch vise donc à lancer une conversation en évoquant son entreprise dans l'idée d'intéresser son interlocuteur en seulement 50 secondes. »

collaborateurs, de vos amis et de votre famille afin qu'il devienne fluide », conclut-il.

## Se différencier de ses concurrents

« Bien que le pitch doive être rapide et concis, il est essentiel de mettre en avant vos points différenciants c'est-à-dire les facteurs qui vous différencient de vos concurrents », rappelle le directeur commercial et marketing. Les points différenciants peuvent être le produit/service, le prix ou la relation client. Pour « marcher à tous les coups », la présentation doit être structurée : problématique, solution, développement de l'offre, bénéfice client et résumé.

Après la phase théorique et sous l'œil avisé de Thierry Moyé, les chefs d'entreprise ont pu se confronter à la préparation et à la présentation du pitch de leur entreprise. « N'oubliez pas de citer plusieurs fois votre nom d'entreprise et testez votre pitch auprès de vos

Doriane Caillet