

YALI ENTREPRENEURS TROISIÈME CAHIER D'ACTIVITÉS:

Pitcher votre idée d'entreprise



Create. Innovate. Prosper.

YALI.STATE.GOV/ENTREPRENEURS

#YALIENTREPRENEURS



U.S. DEPARTMENT *of* STATE



QU'EST-CE QUE YALIENTREPRENEURS?

YALIENTREPRENEURS est une initiative dont le but est de vous aider à concrétiser votre idée commerciale.

En remplissant chacun des trois cahiers d'activités YALIENTREPRENEURS, vous serez en mesure d'identifier les compétences, les intérêts et les grandes idées dont vous avez besoin pour concrétiser vos projets d'entreprise. Vous suivrez les différentes étapes du processus de planification de votre activité, en étudiant les principales dispositions à prendre pour qu'une entreprise voie le jour et devienne prospère. Vous pourrez aussi mettre au point votre business plan qui vous aidera à présenter votre idée à des investisseurs potentiels, des partenaires et d'autres parties intéressées.

TROISIÈME CAHIER D'ACTIVITÉS YALIENTREPRENEURS | PITCHER VOTRE IDÉE D'ENTREPRISE

Bienvenue au Troisième cahier d'activités YALIENTREPRENEURS | Pitcher votre idée d'entreprise, un document qui vous aidera à faire la promotion de votre projet en élaborant votre propre argumentaire! Un argumentaire, ou pitch, est une présentation qui sert à expliquer ce que votre activité ou projet d'entreprise cherche à accomplir, généralement aux fins de constituer un partenariat ou d'obtenir un financement. Il peut se présenter de façon formelle ou informelle et avoir lieu devant toutes sortes d'auditoires. Avez déjà élaboré un argumentaire? Ne vous inquiétez pas; ce cahier d'activités va vous aider à améliorer le pitch que vous savez déjà faire et à en renforcer l'efficacité.

Effectuez les étapes de ce cahier d'activités; il vous aidera à maîtriser l'art du pitch pour promouvoir votre entreprise auprès d'investisseurs, de partenaires, d'employés potentiels, ou encore d'autres parties intéressées. N'oubliez pas de nous faire part de vos expériences sur les réseaux sociaux en utilisant le hashtag #YALIENTREPRENEURS. Ainsi, les autres membres du Réseau YALI sauront que vous êtes prêt à mettre votre créativité à profit!

ASTUCE:

Consultez les ressources du Réseau YALI qui suivent pour en savoir plus sur les argumentaires avant d'entreprendre les exercices de ce cahier d'activités:

- Vignettes de clips vidéo du Réseau YALI [Perfectionner votre argumentaire](#)
- Leçon en ligne du cours du Réseau YALI [Faire l'argumentaire de vos idées commerciales pour attirer des investissements](#)

PREMIÈRE ÉTAPE: RACONTER VOTRE HISTOIRE ENTREPRENEURIALE

Pour produire un argumentaire parfait, la première étape débute bien avant que vous ne fassiez une présentation, ou même que vous ne discutiez avec quelqu'un. Tout d'abord, réfléchissez à vos objectifs, notamment à identifier votre histoire et déterminer comment la raconter. Cette section vous guide sur les modalités selon lesquelles communiquer votre histoire entrepreneuriale.

DÉTERMINEZ CE QUE VOUS AVEZ À DIRE

Avant de raconter votre histoire entrepreneuriale, il vous faut déterminer ce que vous voulez que les gens sachent. Les indications ci-dessous vous aideront à identifier les informations significatives qui constituent votre histoire. Le but de cet exercice est de répondre à chaque question de la façon la plus concise possible, donc prenez le temps et lancez-vous le défi de **limiter vos réponses à quelques phrases par partie.**

QUI ÊTES-VOUS?

Exemple: Je m'appelle Kofi et je viens de Tema, au Ghana. Quand j'étais plus jeune, j'ai appris à utiliser l'agriculture pour produire de la nourriture pour ma famille et ma communauté. Je suis agriculteur et cuisinier dans un restaurant local.

QUELLE EST VOTRE ACTIVITÉ?

Exemple: Kofi's Jollof Infusion est une entreprise de traiteur et culinaire qui vend du riz jollof culturellement imprégné, qui est cuisiné avec des ingrédients provenant d'agriculteurs en cours de formation.

POUR QUELLE(S) RAISON(S) POURRAIT-ON AVOIR BESOIN DES SERVICES DE VOTRE ENTREPRISE?

Exemple: Notre clientèle contacte Kofi's Jollof Infusion lorsqu'ils cherchent un traiteur abordable pour des événements de petite et moyenne ampleur. Nous vendons aussi notre riz jollof au marché pendant la semaine.

OÙ TROUVE-T-ON VOTRE ENTREPRISE?

Exemple: il est possible de nous contacter directement via WhatsApp, de nous trouver au marché, et bien sûr par le bouche à oreille. Nous avons eu des critiques dans les médias locaux qui nous ont attribué le prix du meilleur riz jollof de la région pour la quatrième année consécutive.

EN QUOI VOTRE ACTIVITÉ SE DISTINGUE-T-ELLE DES AUTRES?

Exemple: Kofi's Jollof Infusion ne propose pas seulement le meilleur riz jollof du Ghana. Nos ingrédients proviennent de sources éthiques et elles appuient de jeunes entrepreneurs agricoles en travaillant avec eux. Notre riz jollof réunit aussi la diversité de plusieurs cultures, ce qui rend nos recettes uniques.

COMMENT VOTRE ENTREPRISE FOURNIT-ELLE SES BIENS ET SERVICES?

Exemple: Kofi's Jollof Infusion achète 80% de tous ses produits directement à de jeunes producteurs locaux. Nous vendons notre riz jollof fraîchement préparé directement à nos clients et offrons nos services de traiteur dans un rayon de 75 kilomètres autour de Tema (Ghana).

EXPLIQUEZ LA PASSION QUE VOUS RESSENTEZ POUR VOTRE ACTIVITÉ.

Exemple: En grandissant, je passais énormément de temps dans les champs avec mon père et j'ai appris les secrets de la cuisine avec ma mère. Il était difficile de développer la ferme pour en vendre les produits au marché et ma mère n'était pas en mesure d'assurer des services de traiteur. Kofi's Jollof Infusion est le produit de mon amour pour l'agriculture et la cuisine.

DEUXIÈME ÉTAPE : ÉLABORER VOTRE ARGUMENTAIRE ÉCLAIR

Vous avez accordé un peu plus de réflexion à votre histoire entrepreneuriale; il est donc temps de créer ce qui pourrait être la partie la plus importante de votre histoire: votre argumentaire éclair, ou «elevator pitch».

Un argumentaire éclair est une brève synthèse succincte de votre projet. Si quelqu'un ne se souvient que de cet argumentaire éclair concernant votre projet, il/elle doit pouvoir comprendre clairement l'activité et les raisons pour lesquelles elle mérite un appui.

Pensez aux réponses que vous avez données dans la précédente section, en vous intéressant particulièrement aux aspects qui distinguent votre activité des autres. Si vous rencontriez un investisseur potentiel et ne disposiez que de 30 secondes pour lui expliquer en quoi consiste votre activité et pourquoi elle est intéressante, que diriez-vous? C'est ça votre argumentaire éclair!

N'OUBLIEZ PAS QUE LES MEILLEURS ARGUMENTAIRES ÉCLAIR:

- **Sont clairs et concis.** Ne font pas plus qu'une ou deux phrases.
- **Distinguent votre activité de celles des autres.** Inspirez-vous des parties intitulées « Pourquoi votre se distingue-t-elle des autres? ». et « Quelle est votre activité? ».
- **Expliquent en détail la pertinence de votre activité.** Inspirez-vous de la partie intitulée « Expliquez la passion que vous ressentez pour votre activité ». Expliquez de quelle façon votre activité peut venir en aide aux autres.

À votre tour maintenant! Élaborez votre argumentaire éclair sur les lignes ci-dessous:

Bravo ! Vous avez rédigé votre premier argumentaire éclair. Ce que vous avez formulé ci-dessus doit expliquer clairement la nature de votre activité et pourquoi elle est intéressante. Cet argumentaire éclair est l'histoire que vous utiliserez pour vendre votre idée à des investisseurs potentiels. Dans la section suivante, vous allez apprendre comment présenter au mieux votre pitch!

TROISIÈME ÉTAPE : PERFECTIONNER SA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Une fois que vous avez organisé votre histoire entrepreneuriale et élaboré votre argumentaire éclair, il faudra vous assurer de le communiquer avec efficacité; c'est là que savoir prendre la parole en public prend toute son importance. Cette section vous aidera à comprendre comment attirer l'attention de votre public et présenter votre activité.

ASTUCE:

Pour en savoir plus au sujet de la prise de parole en public, rendez-vous sur le cours en ligne du Réseau YALI, leçon [L'art de la prise de parole en public](#).

AYEZ RECOURS À DES TECHNIQUES DE COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE

Une fois que vous avez capté l'attention de votre public, une part importante de la réussite de votre prise de parole dépend de l'efficacité de votre communication verbale et non verbale. La liste ci-dessous offre des astuces et des techniques auxquelles vous pouvez vous exercer lorsque vous prenez la parole. Si vous pouvez cocher toutes les cases lorsque vous prenez la parole, votre présentation aura toutes les chances de trouver un écho auprès de votre public.

COMMUNICATION VERBALE

<input type="checkbox"/> Évitez de faire du remplissage (pas d'explétifs)	<p>L'emploi de mots comme « heu », « je veux dire », « genre » lorsque vous parlez peut rendre la compréhension de votre propos plus difficile et votre public est susceptible de ne pas vous écouter.</p> <p>Essayez cette méthode: lorsque vous avez besoin de rassembler vos idées, faites une pause et respirez profondément. Il est préférable de faire une pause que de dire « heu ».</p>
<input type="checkbox"/> Variez le ton de votre voix	<p>Garder le même ton de voix, vitesse, hauteur et niveau d'enthousiasme, peut être ennuyeux pour votre auditoire qui risque de ne pas vous écouter.</p> <p>Essayez cette méthode: prenez le même ton de voix que si vous racontiez quelque chose à un parent ou un ami proche. Soyez respectueux mais ce n'est pas une mauvaise chose de montrer de l'enthousiasme à l'égard de votre activité.</p>
<input type="checkbox"/> Mettez l'accent sur les points importants	<p>Souligner les informations importantes, comme votre énoncé mémorable, constitue une bonne méthode pour garantir que votre auditoire s'en souviendra une fois que vous aurez terminé.</p> <p>Essayez cette méthode: lorsque vous prononcez votre énoncé mémorable, ralentissez et parlez avec passion, rendez votre présentation spectaculaire et elle laissera une impression positive.</p>

COMMUNICATION NON VERBALE

<input type="checkbox"/> Tenez-vous droit	<p>La posture est l'un des aspects les plus importants de la prise de parole en public. Le cerveau humain a tendance à interpréter une mauvaise posture comme un signe de manque d'assurance de la part de l'orateur.</p> <p>Essayez cette méthode: respirez par la poitrine, tenez-vous droit debout et faites comme si votre voix provenait de votre poitrine. Si vous êtes affalé, votre poitrine sera dirigée vers le sol et on ne vous entendra pas. Tenez-vous droit debout et veillez à ce qu'on vous entende!</p>
<input type="checkbox"/> Utilisez la gestuelle des mains	<p>Lorsque vous parlez, il vous faut être physiquement vivant, en faisant quelques pas ou des gestes, pour maintenir l'intérêt de votre auditoire pour ce que vous lui dites.</p> <p>Essayez cette méthode: ne croisez pas les bras ni les mains. Ce n'est pas accueillant à l'égard de votre public. Faites plutôt des gestes avec les mains et les avant-bras tournés vers votre auditoire qui se sentira invité à écouter ce que vous dites.</p>
<input type="checkbox"/> Établissez un contact visuel	<p>Il faut que votre intervention donne l'impression d'une conversation en tête à tête avec chacun des membres de votre auditoire. Le contact visuel contribue à créer cette impression.</p> <p>Essayez cette méthode: alors que vous parlez, balayez votre public des yeux et établissez un contact visuel avec les personnes présentes. Gardez ce contact avec chaque personne pendant 4 ou 5 secondes puis passez à la suivante.</p>

QUATRIÈME ÉTAPE : FAIRE DES ARGUMENTAIRES ÉCLAIR”

Maintenant que vous maîtrisez votre histoire et la façon de la raconter, il est temps de vous exercer à délivrer votre argumentaire éclair de façon impromptue ou dans un cadre informel. Il est possible que vous soyez appelé à faire un argumentaire éclair n’importe où et à n’importe quel moment, c’est pourquoi il est important d’être toujours prêt.

Votre public peut être un investisseur potentiel dans une cafétéria ou un employé potentiel dans un avion. Dans ce cadre informel, il est particulièrement important de faire rapidement passer votre message, car il est probable que la personne à laquelle vous vous adressez est assez occupée et n’a pas de temps à perdre.

EXERCEZ-VOUS! Exercez-vous devant une glace, devant des amis, des membres de votre famille ou des collègues. Tandis qu’il est utile d’avoir toutes ses notes rédigées pour préparer ce que vous voulez dire, vous n’aurez pas toujours un scénario complet devant vous ; c’est pourquoi vous devez vous sentir à l’aise avec votre argumentaire et être prêt à le délivrer à tout moment.

PROCHAINES ÉTAPES:

Bravo, vous avez terminé le Troisième cahier d’activités! Nous vous invitons à vous rendre sur notre [page YALIEntrepreneurs](#) pour accéder à d’autres cahiers d’activités, podcasts, posts de blog et davantage pour faire passer votre activité à la vitesse supérieure !