



CBO Conseil

Le Pitch

Support à ICT proposers' day

Atelier préparatoire

CBO Conseil
6 bis, rue de la Paroisse
78000 Versailles

Lundi 8 Septembre 2014



Le Pitch

1. Pourquoi faire un pitch ?
2. Comment faire un pitch ?
3. Quelles spécificités sur H2020 ?
4. Comment se préparer ?



Pourquoi faire un Pitch ?

1. Le temps réduit :
 - Le temps c'est de l'argent (cf *Elevator Pitch*)
 - Une multitude d'interlocuteurs potentiels

2. La mémoire de vos interlocuteurs :
 - Un individu normal retient 20% d'un discours
 - Le secret : des messages clés, savamment répétés

3. La complexité des sujets :
 - Pédagogie des sujets nouveaux/difficiles
 - Le mode d'emploi : « So what ? »

=> Se concentrer sur l'essentiel pour aller plus loin plus tard



Comment faire un Pitch ?

1. Soignez le discours
 - Introduction
 - Cœur de la proposition
 - Points d'actions

2. Soignez le style
 - Phrases courtes et simples
 - Discours concis et articulé
 - Du concret
 - Supports papier (dossier, graphiques, cartes de visite, ...)

3. Sachez écouter !
 - La proposition de vos partenaires
 - Les questions lors de votre pitch
 - Ecoutez ... avec les yeux ...

=> Eviter et/ou contrôler toute improvisation



Quelles spécificités sur H 2020 ?

1. Anglais
 - Trouvez les bonnes tournures, les plus simples possibles
 - Articulez et prononcez

2. Différents pays/culture
 - Restez ouverts à la différence et trouvez les volets positifs
 - Adaptez vous au profil de votre interlocuteur

3. Technicité
 - Simplifiez
 - Soyez pédagogue



Comment se préparer?

1. Ecrire votre discours
 - Messages simples
 - Bullet points
 - Orienté action

2. Scénariser votre intervention
 - Structurer les étapes
 - Chronométrer votre intervention
 - Imaginez des réponses rapides aux questions

3. Répéter, répéter, répéter ...
 - Travaillez avec vos collaborateurs/associés
 - Testez avec vos partenaires ou à d'autres occasions

=> Se préparer le plus tôt possible



CBO Conseil

CBO Conseil
6 bis rue de la Paroisse
78000 Versailles

CBO Consulting
Avenue Louise 306
1050 Brussels

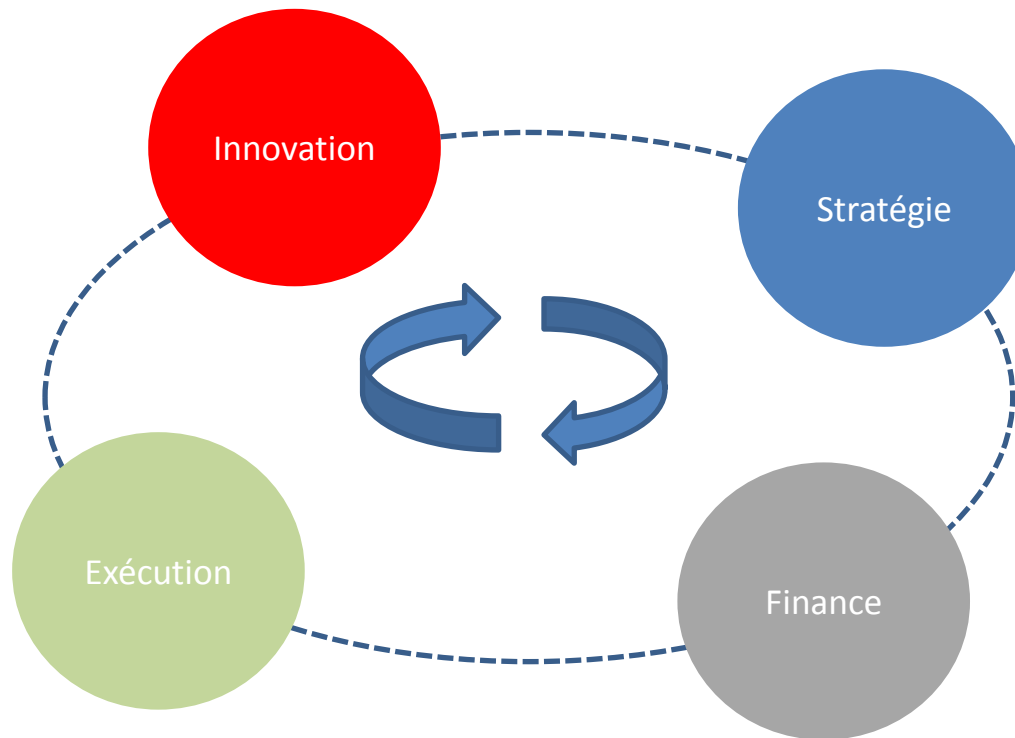
Tel +32 (0) 496 39 09 21

Tel +33 (0) 6 60 31 23 71

E-mail : christophe.bodin@cbo-consulting.eu

Web : www.cbo-consulting.eu

CBO Consulting accompagne les sociétés sur 4 axes : Innovation, Stratégie, Finance, Exécution



L'objectif de CBO Consulting est **la Création de la Valeur** de ses clients



CBO Consulting

Créer de la valeur par l'**Innovation**



Nous identifions le **potentiel innovatif** de la société, évaluons les **impacts sur le marché** et les revenus potentiels et définissons la **stratégie d'accès** sur le marché.

Un livrable typique couvre :

- L'analyse du portefeuille des innovations-clés et la sélection des priorités
- Les impacts disruptifs des produits et services innovants existants
- L'alignement de l'innovation avec les attentes du marché
- Les tests de marché et l'intégration de feedbacks
- Les partenaires potentiels en matière technologique et commerciale
- L'évaluation du business model
- La stratégie Go-to-Market et l'organisation de projet
- Le financement (subsides et prêts)

CBO Consulting participe au programme européen Horizon 2020

Missions pour des candidats du programme SME Instrument





Créer de la valeur par la **Stratégie**



Nous définissons une **stratégie** et la **pilotons** par un tableau de bord (dashboard) qui mesure et **améliore** les opérations

Un livrable typique couvre :

- La vision stratégique (objectifs, moyens, déroulement...)
- L'analyse de la Chaîne de Valeur et des briques
- L'Identification des principaux drivers stratégiques et opérationnels
- La liste des principaux KPIs stratégiques/opérationnels avec les priorités
- L'analyse de la performance historiques des KPIs
- Les objectifs des KPIs à court et moyen terme
- Le design d'un tableau de bord central (10 KPIs max.)
- Le process de calcul et de reporting des KPI
- L'identification des actions correctives opérationnelles
- Les cas limites et les simulations stratégiques
- La préparation de l'implémentation et les prochaines étapes



Nous passons en revue les **ambitions stratégiques**, établissons le **financement** et les **objectifs** à horizon 3/5 ans.

Un livrable typique couvre :

- Les ambitions de la société et la vision à long terme (10 to 15 years)
- La quantification du marché et les tendances. L'analyse risques/opportunités
- Les dynamiques concurrentielles et le positionnement stratégique
- La proposition de valeur et la priorisation des segments de marché
- Les objectifs vente et marketing. Le modèle de pricing et le process de distribution
- Le business model. Le process industriel, les achats et les partenariats
- La synthèse financière. L'analyse des KPIs (taux de marge, BFR, Endettement...)
- Les plans d'investissement et les plans opérationnels (potentiellement par pays)
- Le business model financier à 3/5 ans : P&L, CashFlows, Bilan simplifié
- Les prévisions de besoins de financement. Simulations de financement par dette

Missions de Financement réalisées pour une société de mobile app, une PME innovante (Rev : 5M€), ...



CBO Consulting

Créer de la valeur par l'**Exécution**



Nous préparons la stratégie et le **lancement de nouvelles activités** ou de nouveaux produits

Un livrable typique couvre :

- La stratégie de l'entreprise et les ambitions du lancement
- L'analyse du marché et de la concurrence
- Les objectifs de vente et de marketing
- Les investissements, les achats, et les partenaires
- Les étapes principales du projet et le plan projet
- L'équipe projet et les responsabilités
- Le budget du projet
- Les risques encourus avec simulation de Plan B
- Le tableau de bord du projet
- La préparation du kick-off et les prochaines étapes

Missions réalisées pour une société de logiciel, un acteur de la géolocalisation ...



CBO Consulting

Références et expérience

CBO Consulting participe aux clusters ICT Européens et aux programmes régionaux :

-Programme de développement **Ambition PME** de **Systematic** à Paris



-Membre de l'**Infopole** à Namur



-Christophe Bodin est **accrédité** par La Région Wallone comme consultant



Wallonie

Quelques références :



Profil :

Diplômes :

MBA de INSEAD

MSc en Télécoms et ICT de ENST (France)

Mastère en Stratégie de HEC (France)

Mastère en Finance du CNAM (France)

Expérience :

18 ans en Stratégie, Finance, Développement dans de grands groupes internationaux

5 ans comme consultant indépendant



CBO Conseil

CBO Conseil
6 bis rue de la Paroisse
78000 Versailles

CBO Consulting
Avenue Louise 306
1050 Brussels

Tel +32 (0) 496 39 09 21

Tel +33 (0) 6 60 31 23 71

E-mail : christophe.bodin@cbo-consulting.eu

Web : www.cbo-consulting.eu