



Edito

par Gérard Seguin
Directeur de la publication

Grossir le trait

Presque 100 000 visiteurs de moins cette année au Salon de l'Agriculture. Ce n'est pas très surprenant. Mais l'explication tient sans doute plus aux images qui ont circulées après l'inauguration par le président de la République qu'à la crise agricole. Certes le contexte économique de l'agriculture a sans doute découragé bon nombre d'agriculteurs de « monter à Paris » car ils n'avaient pas le cœur à faire la fête. Mais on sait bien que le nombre de parisiens et de visiteurs issus du « grand public » est nettement plus important que le nombre d'agriculteurs. Les images relayées par les télévisions d'un agriculteur blessé au visage et d'un stand (en carton !) démonté le jour de l'inauguration ont vite fait le tour du monde et elles n'ont sans doute pas encouragé les visiteurs potentiels qui viennent souvent en famille, avec les enfants. D'autant que les tragiques événements parisiens du 13 novembre dernier ont encore dans tous les esprits... Certes François Hollande a été chahuté sur le Salon et quelques noms d'oiseaux ont accompagné ses premiers pas dans les allées de la Porte de Versailles. Mais on pouvait s'y attendre puisque les responsables syndicaux avaient clairement donné le ton en signalant que l'accueil des « politiques » risquait d'être du genre hostile. Mais comme le dit Guy Vasseur le président des Chambres d'agriculture, « il ne faut pas grossir le trait, ce n'est pas le premier et ce ne sera pas le dernier ; que le pouvoir en place soit un peu bousculé, cela fait partie du jeu ». Le problème, c'est que sur 5 heures de visite présidentielle, seules ces quelques minutes d'énerverment sont restées dans les esprits. Plus que sur les relations entre l'Etat et les agriculteurs, il faudrait s'interroger sur la manière dont les médias grand public traduisent un événement de cette portée. Le « raison garder » n'est pas toujours d'une grande évidence. C'est dommage, car au delà de la baisse de la fréquentation, le SIA 2016 avait plutôt de l'allure, présentant un niveau de modernité inédit qui ne manque pas de surprendre et d'intéresser les citoyens. L'événement nous laisse finalement sur une impression mitigée : un monde agricole qui affronte des difficultés qui s'annoncent... mais qui veut pourtant se projeter dans l'avenir. Restons sur cette petite note d'optimisme.

Maîtriser l'art du pitch, pour élever son entreprise

Il y a quelques jours, une centaine d'entreprises de la Vienne ont participé à une conférence de Véronique Leroy, sur la technopole du Futuroscope. La « spécialiste du client satisfait », comme elle se plaît à se définir, leur a donné des clés pour présenter rapidement et efficacement leur entreprise.

Propos recueillis par
Élisabeth Hersand
eh.vienne.rurale@orange.fr

Vous présentez la méthode « Elevator Pitch ». Qu'est-ce que c'est ?

C'est une méthode pour construire une présentation de son entreprise, qui existe depuis près de 10 ans, et qui a été importée de la Silicon Valley, et que l'on peut expliquer en parlant d'ascenseur. Si vous vous retrouvez dans un ascenseur avec une personne que vous reconnaissez, et qui peut vous aider à atteindre plus rapidement certains objectifs en lien avec la croissance de votre entreprise, vous n'avez que très peu de temps pour vous présenter et l'intéresser. L'elevator pitch, c'est ça, réussir à piquer la curiosité en moins de deux minutes.

Sans tout dévoiler de cette méthode, par quoi cela passe-t-il ?

Tout d'abord, il faut se poser quelques questions : à qui s'adresse-t-on ? quel est l'objectif de cette présentation ? qu'est-ce que l'on souhaite déclencher ? quel message veut-on faire passer ? Et toujours se souvenir qu'il faut un seul objectif, un seul message. Au final, ce n'est pas très compliqué, mais ce sont des questions que les chefs d'entreprises oublient parfois de se poser, et ils



Véronique Leroy a expliqué le principe du « Pitch elevator », importé de la Silicon Valley, à une centaine de chefs d'entreprises de la Vienne.

préparent peu cette étape de présentation. Dit autrement, il faut se demander : qu'est-ce qui fait la différence chez moi, quelle est ma pépite ? De façon personnelle, quand je me présente, je dis que je suis « spécialiste du client satisfait ». Cela interpelle les gens, et ils veulent en savoir plus. Dans un bon pitch, il y a cinq étapes. On oublie souvent les deux premières, qui sont l'accroche et la promesse. C'est pourtant essen-

tiel, si on veut que son auditoire continue à écouter.

Est-ce si important une présentation rapide ?

Oui, c'est primordial pour un chef d'entreprise, à la fois pour développer son entreprise, mais cela permet également de s'assurer que l'on a bien défini ses propres objectifs, pour soi-même, et en interne. Et tout cela est d'autant plus important dans le contexte

de crise actuelle.

Mais c'est peut-être plus adapté aux entreprises commerciales ?

Non, quelle que soit son activité, on doit savoir pitcher. Dans toutes les entreprises, les associations, les franchisés, la vente à domicile. En interne, dans les grandes entreprises, c'est aussi intéressant, notamment pour les équipes commerciales.

24 C'est le nombre de porteurs de projets qui ont intégré un parcours d'accompagnement à la création ou à la reprise d'entreprise, avec le soutien des chambres consulaires de la Vienne, à la suite du Forum Entreprendre, édition 2015. Quatre personnes ont d'ores et déjà créé leur entreprise.
Chiffre obtenu d'après une étude réalisée sur les visiteurs du Forum, 3 mois après leur passage.

EN IMAGE



Comme dans l'ensemble du territoire français, c'est du 14 au 20 mars que se tiendra la 6^e édition de la semaine de l'industrie, dans la Vienne. Le focus se fera cette année sur l'industrie du futur, à travers 18 événements : déjeuner UIMM et collègues de la Vienne, visite de B-Braun du 14 au 17 mars, de Domalys le 16 mars, exposition à la CCI jusqu'au 18 mars, sensibilisation des jeunes filles aux métiers techniques et d'ingénieurs chez Sagem le 15 mars, chez Dassault le 17 mars, découverte des métiers de la production d'électricité à Civaux, le 17 mars, conférence sur l'industrie du futur à l'Escem le 17 mars, atelier de découverte des métiers industriels à formapole le 17 mars et à la maison de la formation le 18 mars, visite de l'entreprise AM2 le 15 mars, présentation des métiers de la maintenance et des équipements industriels, au lycée Réaumur le 17 mars, visite de l'entreprise Escalux le 15 mars, visite des plateaux techniques du lycée Raoul Mortier le 15 mars, visite de la SFEL le 15 mars, visite de Trametal le 15 mars, et visite du parc éolien d'Adriers le 16 mars.