

## Entreprendre

SPÉCIAL START-UP

## IDÉE REÇUE #3

## Le concours de pitch, c'est dépassé

L'étape était réputée indispensable pour lancer une start-up. Pourtant, participer à un concours de pitch est quasiment devenu ringard. Alors, pitcher or not pitcher ?

**A** chaque semaine son concours de pitch : il y a quelques années, ces événements se multipliaient et les start-up, attirées par les promesses de financement, s'y précipitaient. «Je ne compte plus le nombre de ceux auxquels nous avons participé», raconte ainsi Eliette Vincent, cofondatrice de Cocolis.fr, un service de livraison de colis entre particuliers. Mais cette prolifération a vite montré ses limites.

## Le bon choix

«Après cette première vague, de nombreuses start-up ayant remporté des compétitions ont cessé leur activité», explique Maëva Tordo, directrice de l'incubateur Blue Factory ESCP Europe. En cause, le manque de rigueur des organisateurs : «Certains dossiers étaient jugés sur le nombre de "like" recueillis sur Facebook !» regrette la jeune femme. Aujourd'hui encore, quand certains concours effectuent une présélection des candidats sur dossier et entretien, d'autres se fondent sur la seule qualité de la prestation orale. Résultat : «J'ai vu des candidats s'écrouler et donner

une image trompeuse de leur projet», assure Sarah Prévot, créatrice d'Itsmycar, une start-up de publicité sur véhicules. D'où l'importance de bien choisir la compétition à laquelle on participe. «Les contreparties doivent être soignées», précise Julie Galacteros, directrice de Canal Brand Factory, une agence de création de contenus de marque. Et pas seulement en argent. Pour ces jeunes structures, un accompagnement régulier est vital.» Et un solide réseau de relations. Or, c'est toujours le cas, les concours de pitch constituent une

réelle occasion de networking. Y compris en cas de défaite ! «J'ai rencontré Sébastien Forest, PDG de JustEat, lors d'une de ces soirées, alors que je n'avais pas remporté la compétition», raconte Victor Gobourg, fondateur d'Ollca, une place de marché pour artisans. Nous sommes restés en contact et, un jour, il est entré au capital de notre société !» \*

► Par Pierre Tourtois



FOUCHIA - MUYARD

Trois minutes pour convaincre : c'est la règle du Marathon Pitch du Salon des entrepreneurs.

## 10 CONCOURS QUI VALENT LE DÉTOUR

**100 Jours pour entreprendre**, le concours de l'association 100 000 entrepreneurs, destiné aux 13-25 ans. Récompense : un kit d'une valeur de 15 000 euros. 100journspourentreprendre.fr  
**Challenge VivaTech**, organisé par le salon du même nom en juin 2020. Récompense : en fonction du partenaire. vivatechtechnology.com/challenges  
**Easy Mobility Challenge**, proposé par Canal + et Seat.

Récompenses : prêt d'une voiture, rencontre avec Seat, visibilité. detours.canal.fr/concours  
**European Startup Prize for Mobility**, mis en place par le Parlement européen et le Boston Consulting Group. Récompense : un accompagnement par le BCG. startupprize.eu  
**La Startup RENT**, un challenge lancé par le réseau immobilier Orpi. Récompense : un mois d'accompagnement par

Plug and Play, l'accélérateur de Google, en Californie. rent.immo/concours  
**Le Marathon Pitch du Salon des entrepreneurs** offre une très forte visibilité. Récompense : invitations pour VivaTech. salondesentrepreneurs.com  
**Pitch Invest**, le concours de Bpifrance, aura lieu lors du prochain salon Inno Generation, en octobre 2020. bpifrance.fr  
**Pitch Your Startup**, organisé en septembre

au Luxembourg, par Docter Holding et Luxinnovation. Récompense : 50 000 euros. pitchyourstartup.eu  
**Le Prix Gallien** s'adresse aux start-up du domaine de l'e-santé. Récompense : 10 000 euros, plus un accompagnement et une campagne de communication. prixgallien.fr  
**Saday Pitch Night**, organisée par l'Association des étudiants entrepreneurs de Paris-Saclay. Récompense : 2 500 euros. startinsaclay.fr