

MERCREDI 5 JUILLET 2023  
CHEZ LOVELITE



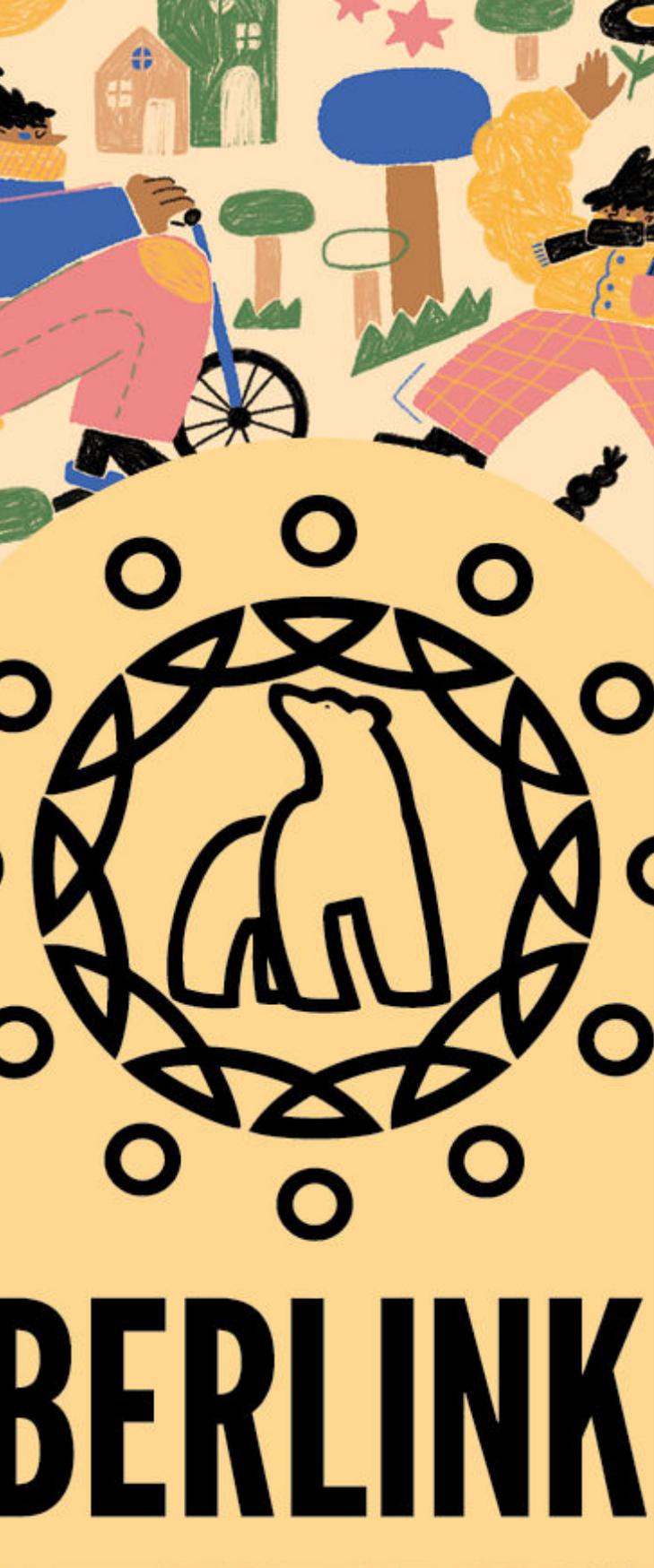
**Spécial Pitch**

7 pages ressources  
résumé, tips et vidéo  
(p 8 à 14)

**BERLINK**

Soirée networking berlinoise  
francophone et multiculturelle

3  
#  
K  
#  
3  
berlink



# 1 *Berlink*

---

## 2 *Berlink#3, les invité-es*

---

## 3 *Discussion et ressources*

---

## 4 *Vous avant Berlink#3*

---

## 5 *Vos retours*

---

## 6 *Partenaires-contacts*

---



“ *Rencontres thématiques dans un endroit convivial pour Berlinois francophones avec pour objectifs d'échanger, mélanger les communautés et créer du lien social et professionnel à Berlin. Toutes les nationalités sont les bienvenues !* ”



**Berlink** est un état d'esprit et un partage de valeurs communes : la **participation**, le **respect**, et la **certitude** que **chacun apporte sa singularité dans la rencontre avec autrui.**

berlink

# Berlink 2023

*Collaboration entre :  
Emploi Allemagne e.V  
Berlin de Toi  
LePetitJournal.com*



Gabrielle

Emma

Anne Chrystelle

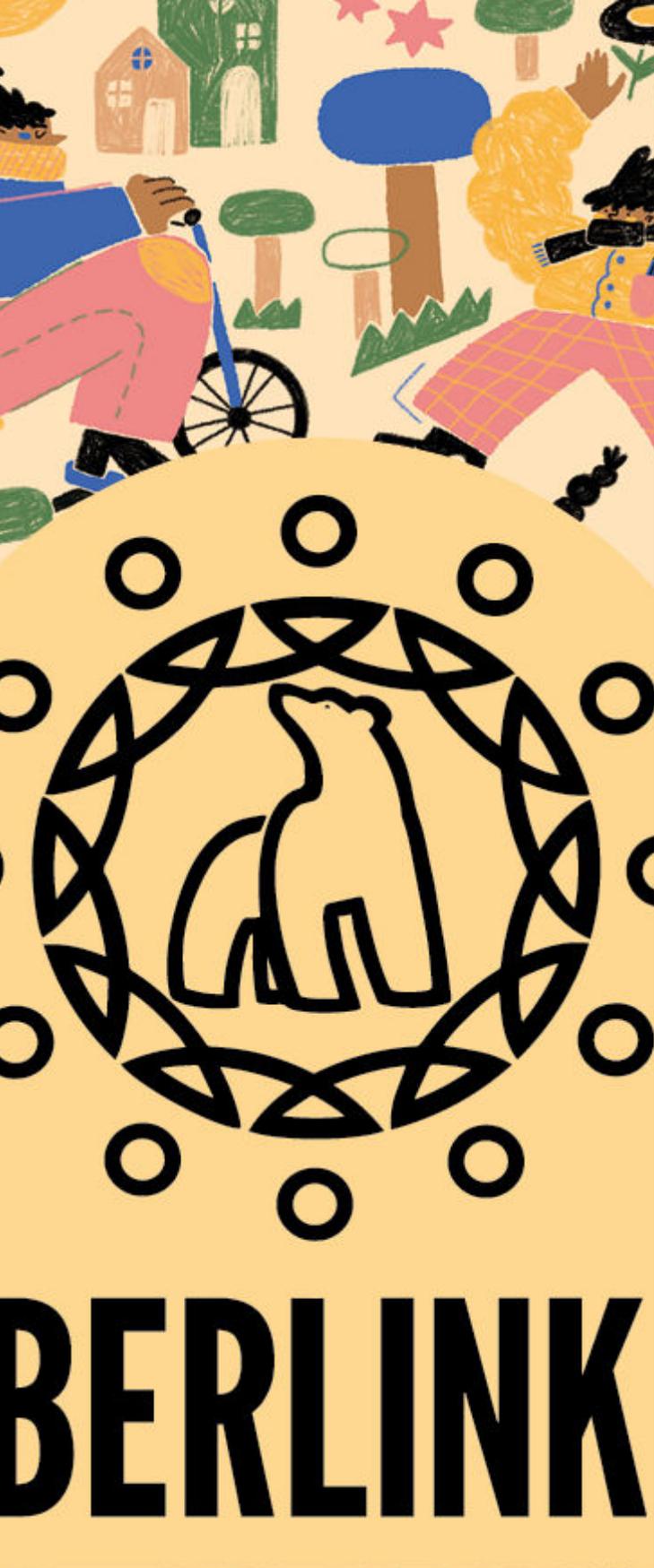


Fortes de nos trois classes d'âges et expériences complémentaires, nous vous invitons dans une opportunité unique de rencontres et de partages, afin de nourrir vos réflexions sur votre parcours et votre entreprise dans la joie, la bonne humeur et le plus grand des sérieux.

**La plus-value :**

- Un accueil chaleureux et berlinois
- Un contenu avec des experts
- Un temps networking





1 *Berlink*

---

2 *Berlink#3, les invité-es*

---

3 *Discussion et ressources*

---

4 *Vous avant Berlink#3*

---

5 *Vos retours*

---

6 *Partenaires-contacts*



# SAMANTHA MERLIVAT

Fondatrice  
GoLexic

**Venez découvrir Samantha :**

 [Article LePetitJournal.com](#)

 [#37 de Berlin de Toi](#)



GoLexic



# DAMIEN POINSARD

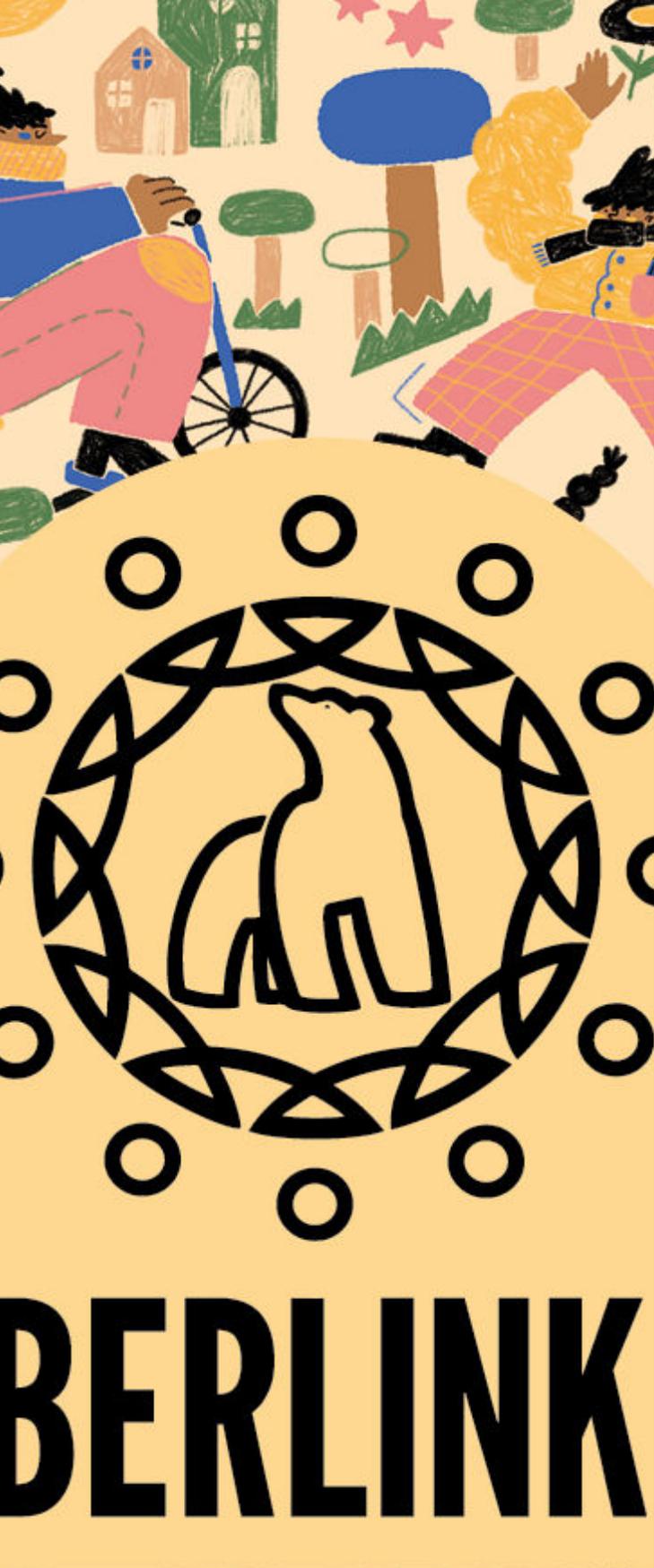
Co-fondateur  
de Cours et Jardins gUG  
et de la méthode  **thealingua**  
Théâtre, Langues Interculturelles

**Venez découvrir Damien :**

 [Article LePetitJournal.com](#)

 [#33 de Berlin de Toi](#)





1 *Berlink*

---

2 *Berlink#3, les invité-es*

---

3 *Discussion et ressources*

---

4 *Vous avant Berlink#3*

---

5 *Vos retours*

---

6 *Partenaires-contacts*

---



# RÉSUMÉ DES DISCUSSIONS 1/4

clique sur la photo pour découvrir Eloise



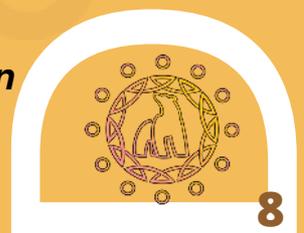
*Ce que je retiens principalement, ce sont les apports des intervenants sur **la structure du pitch**. On vient pitcher parce que l'on a une demande à formuler et parce que l'on cherche à s'adresser à quelqu'un en particulier, qu'il s'agisse d'un investisseur, d'un recruteur ou d'une personne ressource par rapport son activité.*

Résumé de **Eloise Capet**, participante à la soirée



- **Premier conseil**, qu'il s'agisse d'un pitch professionnel ou personnel, **toujours amorcer en ouvrant la conversation et en suscitant l'intérêt avec une phrase originale**. Évitez de commencer par " Je m'appelle Virginie Martin et j'ai 32 ans...". Optez plutôt pour une formulation qui identifie directement le problème, comme par exemple dans le cas qui nous été présenté "Mon frère est autiste et toute ma jeunesse, ma famille a été confrontée aux difficultés d'insérer une personne autiste dans la société. Mon projet de start up propose des solutions pour faciliter la vie de ces familles". Ou dans le cas d'une recherche d'emploi, " Votre entreprise révolutionne le marché de l'éducation, j'ai moi-même trois expériences réussies dans des entreprises disruptives". **Oubliez la modestie, l'idée est de capter l'attention de son interlocuteur.**

S  
u  
j  
e  
t  
s  
i  
n  
c  
o  
u  
r  
s  
i



# RÉSUMÉ DES DISCUSSIONS 2/4

- **Deuxième conseil**, qu'il s'agisse d'un pitch court - 180 secondes - ou long - 15 minutes, on explique le problème et dans quelle mesure nous sommes **"la" solution à ce problème**. Il s'agit là, selon le contexte professionnel ou personnel, de dérouler comment on envisage de le résoudre avec des moyens, une équipe et un dispositif, ou dans un pitch personnel les expériences que l'on sait pouvoir apporter. Comme l'ont souligné les intervenants, il s'agit d'apporter **les preuves de ce que l'on dit, de montrer que l'on sait de quoi on parle**.



- **Enfin, troisième conseil, formuler sa demande**: Celle-ci doit être très claire, au risque de laisser l'interlocuteur dans le flou. Celui-ci ne saura pas comment vous aider et vous répondre de manière adaptée. Et dans cette dernière étape, il convient d'**aller droit au but** "Je cherche un partenariat avec votre entreprise", "J'aurais besoin d'un feedback sur mon idée de projet ou de business", "J'aimerais que vous me connectiez avec un tel ou une telle pour le recrutement en cours sur le poste de responsable des ventes".

S  
U  
J  
E  
T  
S  
D  
I  
S  
C  
U  
S  
S  
I  
O  
N



# RÉSUMÉ DES DISCUSSIONS 3/4

Alors évidemment, tout cela, cela se prépare. Et c'est ce que nous avons fait hier, en nous exerçant en petits groupes et dans la bienveillance, à la fois sur le contenu et les messages à faire passer, et sur la forme. Car évidemment, l'exercice n'est pas facile à faire, surtout pour les personnalités timides. Mais là encore, les intervenants ont livré plein d'astuces et de conseils précieux et simples à appliquer.

D'abord, **se planter**, cela peut arriver et ce n'est pas la fin du monde pour autant. Dire simplement "pardon j'ai perdu le fil de ce que je voulais dire" ou laisser passer un silence ne signe pas un arrêt de mort. Certes, l'enjeu fait que dans certaines situations, la pression et le stress sont forts mais la aussi, **il existe des techniques pour contrôler le stress et se préparer avant**.

La respiration tout d'abord, bien connue des acteurs et qui aide à relaxer son corps.

Se masser les mains, la nuque, autant de zones en tension face à un enjeu, qui portent le stress et libèrent le corps si on les détend.

La préparation mentale, inspirée des techniques de méditation.

Toujours se projeter dans la réussite et le succès. Rien de plus désastreux que de se dire avant un pitch que de toute façon, on va être nul-les, on va glisser sur la scène et se casser la figure en commençant son pitch, ou qu'on va tout oublier ! Rien de cela ne va se passer, au contraire ! Comme je me suis entraîné-e, que je sais à qui je m'adresse et à quoi m'attendre, je vais dérouler tranquillement mon propos.

Et puis une dernière chose à ne pas oublier, **célébrer ce que l'on vient de réaliser, se féliciter de l'avoir fait en se faisant plaisir**. Ne surtout pas se dire "mince, j'ai oublié de dire cela ou j'aurais dû parler de telle chose". Quand c'est fini, c'est fini ! Et le cerveau a besoin de sa petite récompense, qu'il s'agisse de mots reconfortants ou d'un petit plaisir comme lire un magazine people ou boire un verre. Car oui, c'était une première fois, peut-être pas parfaite mais je l'ai fait ! Et je peux m'en féliciter. On sera plus à l'aise la fois d'après et la fois d'encore après.



# CREUSER LES RESSOURCES

## Ressources de Samantha Merlivat 1/3



### Qu'est-ce qu'un pitch?

Un pitch est un début de conversation. Si on le fait bien, ce sera facile de continuer et approfondir la discussion. Si on le fait moins bien, ce sera peut être la dernière interaction. Si on le fait mal, on brûle une connection.

### Le but du pitch est donc:

1. d'attirer l'attention
2. de susciter l'intérêt/ la curiosité
3. de convaincre

Un pitch c'est très court, donc on doit décider du message essentiel à passer et s'assurer de le maîtriser / optimiser au maximum. Pour décider du message à passer, je pense à :

- Mon interlocuteur : son objectif, ce qu'il cherche, ce qui l'intéresse, ce qui le motive, ce dont il a besoin.
- Mon objectif : Ce qu'on veut obtenir vis-à-vis de l'interlocuteur, ce que je veux prouver, comment je veux me positionner?
- Le contexte de la rencontre / du pitch ("read the room"). Parfois c'est clair : c'est un pitch sur scène, c'est une interview. Souvent c'est moins évident (événement networking, première introduction, rencontre accidentelle, etc).

Le pitch évolue en permanence selon mon objectif.

### Un pitch = un objectif

*Plusieurs types de pitch :*

- 1 line pitch: 10sec
- Elevator pitch: 30 secondes
- Stage pitch: 3 to 5 minutes
- Investor deck: 20 minutes



# CREUSER LES RESSOURCES

Ressources de Samantha Merlivat 2/3

## Le pitch business



### ● Intro

Dès la première phrase: quelque chose d'intéressant, de surprenant. On ne se présente pas.

Pas de bluff, pas de buzzwords. On utilise des éléments factuels et des émotions.

### ● Quel est le problème que je vais résoudre ?

Pourquoi c'est important ?

C'est la partie la plus émotionnelle du pitch.

### ● Quelle est la solution que j'apporte au problème?

Comment je / mon produit résout le problème.

Ici on parle de la valeur qu'on apporte. On ne se perd pas dans les détails.

### ● Quel est le marché dans lequel j'opère ?

Quel est la taille du marché? Quelles sont les dynamiques qui font évoluer le marché?

### ● Quels sont mes concurrents ?

Quelle est ma USP? Quel type d'acteurs sont dans ce marché? En quoi je me différencie.

### ● Quel est mon business model ?

Comment-va-t-on gagner de l'argent?

Qui va acheter ma solution et pourquoi seront-ils prêts à payer pour mon produit ?

### ● Avec quelle équipe je vais construire mon produit / ma société ?

Pourquoi devriez-vous me/nous faire confiance pour accomplir cette mission ?

### ● Quels sont les milestones qui montre que je sais de quoi je parle ?

Qu'est-ce que j'ai déjà accompli ?

Quels sont mes prochains objectifs ?

### ● Quelle est ma demande ?

Qu'est-ce que j'aimerais recevoir de vous après ce pitch?

Financement, conseils, intro, feedback ?



# CREUSER LES RESSOURCES

Ressources de Samantha Merlivat 3/3



## Le pitch perso

### ● L'intro:

Dès la première phrase : quelque chose d'intéressant, de surprenant  
Pas de bluff, pas de buzzwords.

### ● Quel est le besoin de mon interlocuteur ?

Pour une recherche d'emploi : quel est le profil recherché ?  
Quel est le besoin que l'employeur cherche à combler avec ce rôle ?

### ● Quelle est la solution que j'apporte ?

Pourquoi suis-je la meilleure personne pour répondre à ce besoin ?  
Comment mon expérience, mes talents, mes accomplissements répondent à ce que cherche mon interlocuteur ?  
Ici on parle de la valeur qu'on apporte. On ne se perd pas dans les détails.

### ● Comment je me distingue ?

Pourquoi suis-je bien placé pour ce rôle ? Quelle est ma USP ?

### ● Quels sont les milestones qui montre que je sais de quoi je parle ?

Qu'est-ce que j'ai déjà accompli ? Qu'est-ce que ça montre ?  
Ici on parle des accomplissements. Si possible, on les qualifie. Le but : démontrer l'impact qu'on a eu.  
Quels sont mes prochains objectifs ?

### ● Quelle est ma demande pour vous ?

Qu'est-ce que j'aimerais recevoir de vous ? Des conseils, une interview, un rôle, une introduction, un autre rendez-vous, un email, du feedback ?  
Il faut oser être clair !



# CREUSER LES RESSOURCES

Ressources de Damien Poinsard :



Les tips de Damien délivrés lors de la soirée résumés en vidéo

Voir la vidéo  
en cliquant ici



1/ Se préparer à faire son pitch (de la minute 1:07 jusqu'à 9:24)

Préparation technique (voir les ressources de Samantha + faire attention à sa prononciation)

Préparation mentale (rêve éveillé, répétition de phrases positives)

Préparation physique (lieu "safe" ou lieu "non safe", respiration, exercice des mouches, exercices de détente ...)

2/ Dérouler son pitch (de la minute 9:25 à la minute 12:55)

Prendre et recevoir

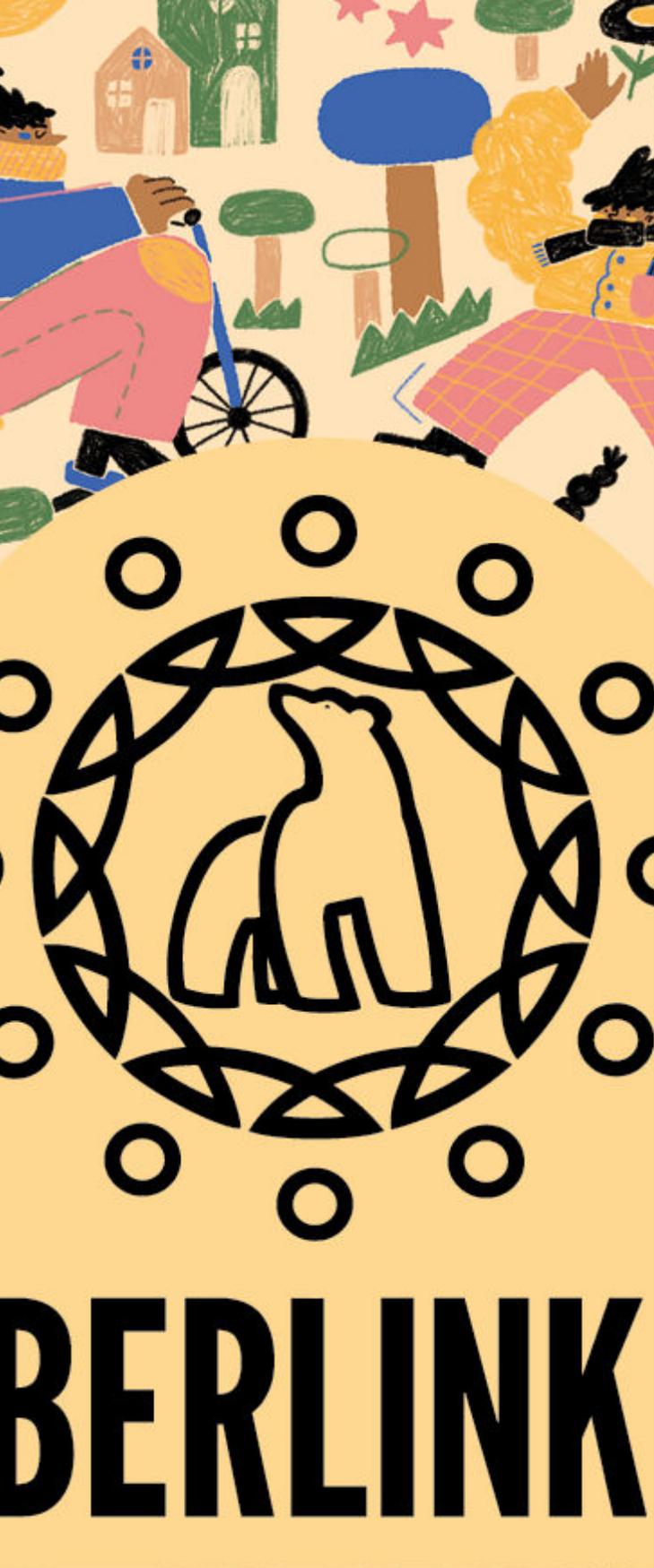
Prendre le temps

3/ Célébrer son pitch (de 12min 54 à la fin)

Retomber sur le moment positif - le moment présent

Abonnez-vous à la  chaîne Youtube de Thealingua pour découvrir de nombreuses vidéos qui pourraient vous aider à pitcher (par exemple: exercices pour regarder le public...)





1 *Berlink*

---

2 *Berlink#3, les invité-es*

---

3 *Discussion et ressources*

---

4 *Vous avant Berlink#3*

---

5 *Vos retours*

---

6 *Partenaires-contacts*



- “ Conseils sur le langage corporel et se mettre en valeur tout en restant fidèle à ses valeurs, sans trop en faire, exercices à mettre en place
- “ Peur face au public, se mettre en valeur pour se présenter
- “ Une révolution des outils de communication; Plus rapides, efficaces, performants, devenus indispensables, incontournables qui malgré elle, pour l'heure, isole les individus plus qu'elle ne les rassemble.

## AVEC QUOI AIMERIEZ-VOUS REPARTIR **DE LA SOIRÉE ?**

*sondage participants avant Berlink #3*

- “ Trouver les mots pour se vendre de façon naturelle et fluide
- “ comment mettre son projet ou ses compétences en avant pour créer l'intérêt chez l'autre
- “ Structurer un pitch - savoir répondre à la question : "qu'est-ce que tu fais? "
- “ Comment mettre en valeur ses talents devant un recruteur



“ L'occasion d'élargir mon réseau pro/perso à Berlin et je suis curieuse

“ L'idée de rencontrer des gens intéressants

“ J'avais participé au Berlink #2 à Wedding, et j'ai vraiment apprécié l'ambiance.

“ Adhérente de l'association Emploi Allemagne - curieuse de rencontrer des personnes inspirantes - networker car je suis à la recherche d'une opportunité à Berlin

## QU'EST-CE QUI VOUS A CONVAINCU DE VOUS **INSCRIRE** ?

*sondage participants avant Berlink #3*

“ La diversité de ce réseau professionnel: hommes, femmes, jeunes, moins jeunes, tout le monde a une expérience à partager

“ Je ne sais pas du tout pitcher

“ Un peu de culture française :) et je cherche de nouvelles opportunités pros c'est donc l'occasion d'étoffer mon réseau



## Trois raisons de rencontrer Inès à Berlink

1

Si vous souhaitez une session privée ou workshop collectif, nous le proposons sur Berlin.

2

Si vous recherchez des infos sur l'expatriation en Allemagne (j'ai notamment étudié, travaillé et ouvert une entreprise en Allemagne).

3

Si vous souhaitez collaborer sur un projet commun (boutique, marque de produits capillaires, event).



Inès Kassubeck  
@sanganni.care



Inès Kassubeck  
de Sanganni

"Prendre soin de ses boucles, n'est pas toujours facile! Sanganni est prêt à vous conseiller dans le choix des produits capillaires. Notre devise : Chaque boucle est unique. Pas facile de toujours trouver des produits de qualité près de chez soi. Ainsi, nous privilégions des produits fabriqués en Europe et à base d'ingrédients naturels."

## PRÉSENTES À BERLINK #3 3 RAISONS POUR LES RENCONTRER



Maëlle Guillot

"Je suis designer d'expériences et ma mission est de rendre le web accessible à tou•te•s"

## Trois raisons de rencontrer Maëlle à Berlink

1

Vous voulez des astuces sur la création de votre site web

2

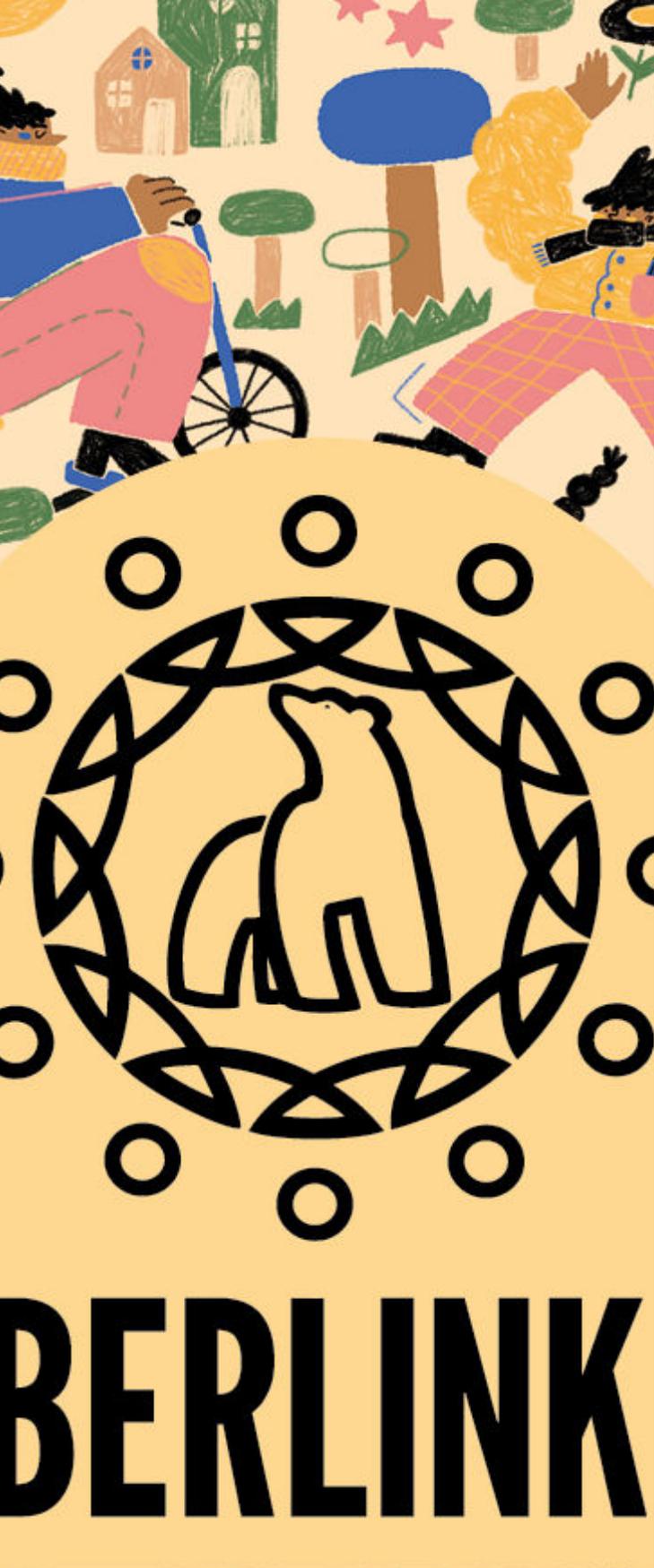
Vous souhaitez rendre votre site web ou app plus accessible aux personnes porteuses de handicap

3

Vous recherchez une UX/UI designer pour votre projet



Maëlle Guillot



1 *Berlink*

---

2 *Berlink#3, les invité-es*

---

3 *Discussion et ressources*

---

4 *Vous avant Berlink#3*

---

5 *Vos retours*

---

6 *Partenaires-contacts*



- “ L’organisation, la bonne humeur de tout le monde et le brise glace du début (chercher son badge qu’une autre personne détient). L’exercice après la présentation des intervenants ont permis d’apprendre à connaître des personnes qui était vraiment super agréable ! Merci :)
- “ L’ambiance très détendue, pas guindée. Le fait que ce soit intergénérationnel et qu’il y ait tous les âges. Les intervenants étaient très intéressants, ils avaient beaucoup d’expérience dans l’art du pitch.

## QU'EST-CE QUE VOUS AVEZ **AIMÉ** LORS DE CETTE SOIRÉE ?

*Feedback après Berlink #3*

- “ Le lieu, les conseils de Damien et Samantha (très instructifs et complémentaires), la répartition des participant.es sur différentes tables qui favorisait vraiment l’échange avec de nouvelles personnes
- “ Les interviews des deux intervenants sur leur vision du pitch, la préparation corporelle au pitch de Damien, le temps en petit groupe pour présenter ses projets entrepreneuriaux/pro en cours, mon intervention improvisée sur une story instagram du Petit journal de Berlin (challengeant mais formateur ; ) ), les échanges informels qui ont suivi et m’ont permis de me faire de nouveaux contacts à Berlin.



“ J’ai découvert que j’étais pas la seule à avoir peur à parler aux autres. Que tous le monde est dans le même cas. J’ai appris que pour pitcher il ne fallait pas commencer par se présenter mais qu’un peu de Storytelling était pas mal pour éveiller l’intérêt de l’autre.

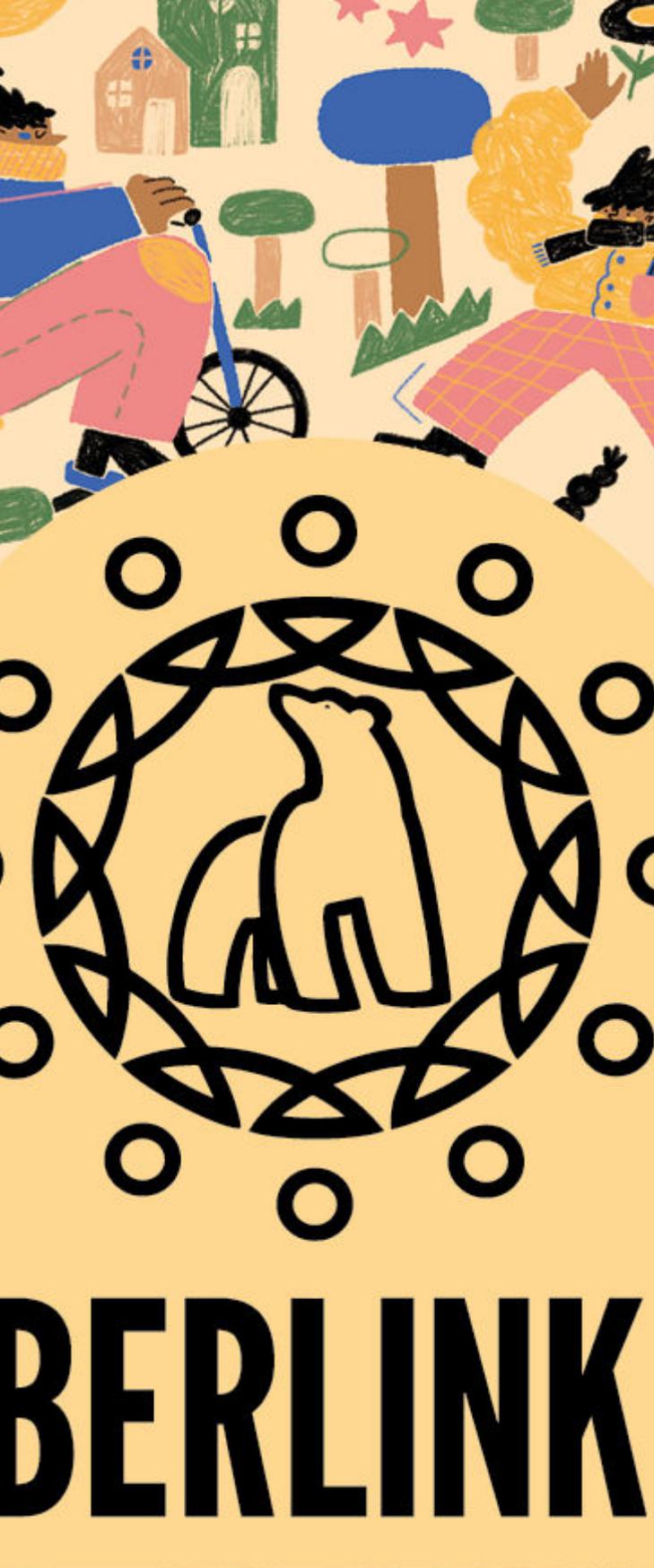
“ J’ai découvert que j’étais pas la seule à avoir peur à parler aux autres. Que tous le monde est dans le même cas.

## QU'EST-CE QUE VOUS AVEZ APPRIS OU DÉCOUVERT ?

*Feedback après Berlink #3*

“ J’ai redécouvert le pouvoir et le charme d’un public jeune et engagé.. L’enthousiasme et l’ouverture des participants. J’ai été émerveillée par la qualité des personnes présentes et je suis navrée de ne pas avoir assisté aux deux premières réunions. Il faut absolument que les Français s’organisent mieux et plus à Berlin. Nous sommes 20000 Français à Berlin, une vraie force de frappe!





1 *Berlink*

---

2 *Berlink#3, les invité-es*

---

3 *Discussion et ressources*

---

4 *Vous avant Berlink#3*

---

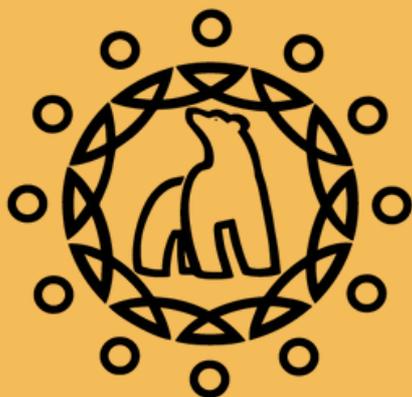
5 *Vos retours*

---

6 *Partenaires-contacts*



# Nos partenaires - remerciements



## 01 SEBOH CREATION

*Sébastien est français et vit à Berlin. Il est street-artiste, a participé au Berlink#1 et en a dessiné le logo*



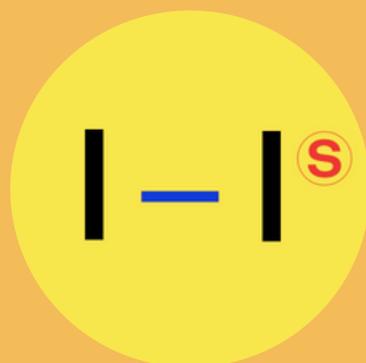
## 02 LOVELITE

*Lovelite est une salle de spectacle et un lieu de vie sociale proche de Ostkreuz à Berlin*

**AUX DELICES  
NORMANDS**

## 03 AUX DÉLICES NORMANDS

*9 Boulangeries-pâtisseries à Berlin. Les croissants et les tartes ont une grande popularité grâce à des matières premières de haute qualité associées à un savoir-faire traditionnel de boulangerie et de pâtisserie.*



## 04 INTERVAI-I STUDIO

*Océane est française et vit à Berlin. Elle est Designer multidisciplinaire. Elle a fait la mise en page des stickers Berlink. Elle fait partie de l'équipe de municipalité qui est le petit frère de Berlink à Munich. Océane a créé le design de municipalité.*

*Affiche réalisée par Júlia Mota Albuquerque, artiste muraliste à Berlin*



Anne-Chrystelle Bätz,  
présidente d'Emploi Allemagne



Gabrielle Charpentier,  
créatrice de Berlin de Toi

# CO-ORGANISATION

Engagement de 3 structures

- .Gestion de projet,*
- .Relation partenariat,*
- .Création de contenu,  
animation, modération*
- .Réalisation outils de  
communication (visuels, articles,  
podcats ...)*

.....

*Financement :  
Emploi Allemagne e.V.*



Emma Granier,  
responsable des éditions  
allemandes pour le média  
lepetitjournal.com

# NOUS SOUTENIR, CONTACTS ET PARTENARIATS

*Nous mettre en contact avec des personnalités ; des RH qui veulent créer des événements uniques ; des boîtes qui veulent toucher des publics nouveaux...*

## Berlin de Toi

Podcats



[www.berlindetoi.com](http://www.berlindetoi.com)  
[worldbatisseurs@gmail.com](mailto:worldbatisseurs@gmail.com)



## LePetitJournal.com

Allemagne

Articles, publi-reportage



[www.lepetitjournal.com/berlin](http://www.lepetitjournal.com/berlin)  
[redaction.allemagne@lepetitjournal.com](mailto:redaction.allemagne@lepetitjournal.com)



## Emploi Allemagne e.V.

Accompagnement et  
réseau emploi



[www.emploi-allemande.de](http://www.emploi-allemande.de)  
[info@emploi-allemande.de](mailto:info@emploi-allemande.de)





## PHOTOS-VIDÉOS BERLINK#3

 [Vidéo témoignage 1](#)

 [Vidéo témoignage 2](#)

 [Vidéo témoignage 3](#)

*MERCI à toutes et à tous*

A TRÈS BIENTÔT  
POUR **BERLINK#4**

**Restez connecté.e.s !**

**Conception livret (juillet 2023): AC.Bätz  
Relecture : G.Charpentier et E.Granier**