

Rédiger sa présentation « flash »

Imaginez que vous entrez dans un ascenseur et qu'au moment où les portes vont se fermer la personne que vous tentez de joindre depuis des mois arrive ! C'est une occasion unique de vous présenter ! Après, vos chemins se sépareront et il sera trop tard ! C'est dans ce type de situation que le mot "flash" prend tout son sens ! Votre présentation doit être suffisamment concise pour tenir dans un temps très court : un voyage en ascenseur de quelques étages !

La présentation flash s'utilise à chaque fois que vous disposez d'un temps très court pour présenter votre activité : dans une conférence, au début d'un rendez-vous (avant de passer à la phase découverte par exemple), dans un cocktail...

C'est un peu votre bande annonce publicitaire en moins de 30 secondes !

Elle se présente toujours sous la forme :

"Nous permettons à ... (votre public) de ... (votre bénéfice)."

Par exemple : *"Nous permettons à des enfants de 10 à 15 ans de s'orienter professionnellement en découvrant les métiers lors de visites d'entreprises."*

Ainsi, votre interlocuteur :

- comprend clairement ce que vous faites.
- se souvient facilement de vous.
- a envie d'en savoir plus.
- saura parler de vous et vous recommander plus facilement.

Une présentation flash doit avoir 4 caractéristiques. Elle doit être :

- **Claire** : utilisez un minimum de mots pour avoir un maximum d'impacts et d'attractivité ! Ne cherchez pas à tout dire, mais ayez plusieurs présentations en fonction de l'environnement dans lequel vous êtes (conférence, réunion, rendez-vous) et de votre interlocuteur (chef d'entreprise, autre dirigeant associatif, coiffeur...). De même, si vous avez plusieurs activités, vous devez avoir plusieurs présentations flash.
- **Explicite** : Ce que l'on conçoit bien, s'énonce clairement ! Imaginez que l'un de vos neveux, ou petits d'enfants d'une dizaine d'année, vous demande quelle est votre action au sein de votre association. Evitez d'utiliser des termes scientifiques, votre jargon professionnel, vous serez mieux compris.
- **Mémorisable** : Vous devez susciter l'envie d'en savoir plus, de vous poser des questions, de vous rencontrer. Ne soyez pas modeste ! Valorisez ce que vous faites de bien et les solutions que vous apportez concrètement !
- **Différenciante** : Mettez en avant une spécificité de votre approche, une innovation que vous avez développée, l'originalité de votre action, de votre association.



Testez votre présentation : mesurez votre impact aux réactions qui suivent votre présentation : si on vous dit "*intéressant ! Comment faites-vous ?*", "*Vous pouvez m'en dire plus ?*"... vous avez fait mouche. Si on ne vous dit rien ou très peu de chose, alors retravaillez !

Pour vous aider :

- **Définissez précisément vos bénéficiaires** : votre interlocuteur doit se retrouver dans votre activité, ou être en mesure d'identifier des personnes qui pourraient être intéressées par votre projet. Soyez donc le plus précis possible.
- **Dégagez le bénéfice de votre activité** : qu'apportez-vous à vos bénéficiaires, votre public ? A quel problème de société apportez-vous votre contribution ?

Exemples :

- **Pour un club de sport** : "*Nous permettons à des chefs d'entreprise, des cadres dirigeants, d'évacuer la pression de la semaine par la pratique d'un sport dans un cadre merveilleux.*"
- **Pour une association culturelle** : "*Nous vous permettons, avec votre femme, en famille, entre amis, de vivre une émotion artistique intense.*"
- **Pour une association sociale** : "*Nous permettons à des jeunes de 18-25 ans, de retrouver un emploi et à des entreprises de recruter des jeunes motivés et compétents.*"

Conseils :

Pour en savoir plus, consultez la page « [Impliquer son réseau](#) » de notre guide Pratique « [Partenariat et mécénat](#) ».

Pour vous aider dans la rédaction de votre présentation flash, vous pouvez aussi utiliser le travail fait lors de la construction de votre argumentaire en 6 points clés. Téléchargez le Focus « [Construire son argumentaire en 6 points clés](#) ».

Oraveo pour le Crédit Mutuel
Août 2013

