

Les clés du pitch de présentation



Le pitch, les règles

8 minutes de présentation sans interruption
20 minutes de questions/réponses

La présentation se déroule dans une salle équipée d'un vidéoprojecteur pour vos supports de communication.

A la fin de celle-ci, les BAs présents délibèrent et décident s'ils veulent lancer une instruction sur votre projet.

Vous serez informés de la décision dans les jours suivant votre prestation.



Le pitch, c'est un show, il doit donc être

- ✓ Scénarisé : représentant ce que vous êtes et mettant le projet en avant
- ✓ Préparé : story telling (histoire), déroulement et argumentaire
- ✓ Répété : devant un miroir, filmé ou à des proches (attention à l'improvisation)

Captivez et surprenez votre auditoire !!!



Le pitch doit être convaincant, donc vous devez

- ✓ Présenter avec force et conviction
- ✓ Etayer d'arguments concrets, documentés et/ou chiffrés
- ✓ Être le plus clair et compréhensible possible
- ✓ Aller à l'essentiel
- ✓ Faire rêver vos auditeurs
- ✓ Rester réaliste et transparent
- ✓ Être cohérent
- ✓ Rester modeste
- ✓ Vous concentrer sur les bénéficiaires-clients de votre produit/service
- ✓ Vous différencier de la concurrence



Soyez convaincu et vous serez convaincant !!!

Les erreurs à ne pas commettre

- ✓ Entrer dans les détails
- ✓ Utiliser un vocabulaire trop technique
- ✓ Parler trop vite ou trop fort : *attention le stress pousse à cela !!!*
- ✓ Être trop exubérant ou démesurément optimiste
- ✓ Être trop prudent ou peu ambitieux
- ✓ Dénigrer les concurrents, le marché, les clients, ...
- ✓ Ne pas maîtriser son timing
- ✓ Essayer d'impressionner les Business Angels
- ✓ Exposer des prévisions financières irréalistes
- ✓ Espérer un financement immédiat

Un pitch réussi, une démarche step by step

1. L'introduction	}	10% du temps de parole
2. L'accroche		
3. Votre promesse / la solution	}	20% du temps de parole
4. Le marché		
5. Le business model	}	35% du temps de parole
6. Les proof of concept		
7. L'équipe		
8. La concurrence	}	10% du temps de parole
9. La différenciation		
10. Les perspectives	}	15% du temps de parole
11. Conclusion		

1. L'introduction

Qui êtes-vous, et, quelle est votre fonction et votre parcours ?

2. L'accroche

Quel besoin avez-vous identifié ?

3. Votre promesse / la solution

Comment répondez-vous à la problématique soulevée ?
Quels sont ses avantages ?

4. Le marché

Nature, segmentation, taille, zone de chalandise

5. Le business model

Comment allez-vous réaliser du chiffre d'affaires ?

Comment avez-vous défini les prix ?

Quels sont les coûts de revient ?

Vos ventes sont-elles récurrentes ou en one-shot ?

Comment générez-vous du résultat ?

Y a-t-il des ventes additionnelles possibles ?

6. Les proof of concept (POC)

Technique : le produit/service est prêt à être commercialisé

Commercial : un ou plusieurs clients ont déjà acheté le produit/service

7. L'équipe

Quelles sont les personnes clé du projet ?

Quelle est leur valeur ajoutée de chacune d'entre elle ?

8. La concurrence

Combien de concurrents ?

Où sont-ils ?

Quels sont leurs produits/services ?

Quels sont leurs chiffres ?

9. La différenciation

En quoi êtes-vous différent, voire meilleur ?

10. Les perspectives

Où en sera votre projet dans 5 ans ? Et vous ?

11. Conclusion

Quels sont vos besoins et pour quoi faire ?

Quelle est la valeur de votre entreprise et sur quelles bases l'avez-vous calculée ?