OCCITANIE ANGELS

LES CLĖS DU PITCH DEPRÉSENTATION









LE DÉROULEMENT





8 minutes de présentation sans interruption.

20 minutes de questions/réponses.



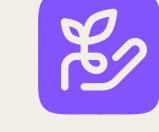
La présentation se déroule dans une salle équipée d'un vidéoprojecteur pour vos supports de communication.



À la fin de la présentation, 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:



Scėnarisė:

Représentant ce que vous êtes et mettant le projet en avant.



Prėparė:

Storytelling (histoire), déroulement et argumentaire.



Rėpėtė:

Devant un miroir, filmé ou à des proches (attention à l'improvisation).





LEPITCH DOIT ETRE CONVAINCANT

Rester réaliste et transparent

Étayer d'arguments concrets, documentés et/ou chiffrés

Vous concentrer sur les **bénéfices-clients** de votre produit/service

Vous
différencier
de la
concurrence

Présenter avec force et conviction

Faire rêver vos auditeurs

Aller à l'essentiel

Être cohérent

Être le plus clair et compréhensible

Rester **modeste**

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

Exposer des prévisions financières irréalistes

Être trop
prudent ou peu
ambitieux

Dénigrer les concurrents, le marché, les clients, ...

Ne pas maîtriser son timing Essayer
d'impressionner
les Business
Angels

Espérer un financement immédiat



UNPITCH REUSSI, UNE DEMARCHE





3.Offre et modèle économique



6. Stratégied'accès aumarché7. Feuille deroute dedéveloppement

Step 04: La

stratégie de

développement



Step 05:

Business et

levée de

fonds

11. Stratégie de sortie pour les investisseurs 12. Structuration de l'investissement

Step 01: Le problème et l'opportunité

1.Problématique à résoudre2.Marché cible



15%

Step 03: La

différenciation





8. Prévisions financières
9. Montant levé et utilisation des









UNPITCH REUSSI, UNE DEMARCHE

STEP BY STEP



O1 Problématique à résoudre

Quel problème résolvez-vous, et pourquoi est-ce important?

Marchė cible 02 (ėtude, taille, TAM...)

Qui sont vos clients, combien sontils, et quelle part du marché pouvez-vous atteindre?

Offre et modèle èconomique

Quelle est votre solution? À ce prix-là, les clients sont-ils prêts à acheter, et êtes-vous rentable?

O4 Positionnement concurrentiel

Qui sont vos concurrents, et en quoi êtes-vous meilleurs ou différents?



UN PITCH REUSSI, UNE DEMARCHE STEP BY STEP

05 Equipe et gouvernance

Qui porte le projet, avec quelles compétences et quels rôles ?
Comment le capital est-il réparti ?

Ob Stratėgie d'accės au marchė

Comment allez-vous vendre votre solution? (B2B, B2C, distributeurs, partenaires...)

O7 Feuille de route de développement

Quelles sont les prochaines étapes clés de développement (techniques, commerciales, réglementaires...)?

O8 Prévisions financières

Quels sont vos objectifs financiers à 3 ou 5 ans ? (chiffre d'affaires, rentabilité...)



UN PITCH REUSSI, UNE DEMARCHE STEP BY STEP



Combien souhaitez-vous lever, et à quoi servira cet argent concrètement?

10 Valorisation et justification

Quelle est la valorisation de votre entreprise avant levée, et comment la justifiez-vous ?

11 Les Stratègie de sortie pour les investisseurs

Comment les investisseurs pourront-ils sortir du projet, et à quel horizon ? (revente, IPO, rachat...)

12 Structuration de l'investissement

Comment se fait l'investissement ? (actions, BSA-AIR, obligations convertibles, SPV...)

Quel est le ticket minimum, et y a-t-il d'autres investisseurs à ce tour ?



OCCITANIE ANGELS

BON COURAGE!



