

LES CLÈS DU PITCH DE PRÉSENTATION



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:



Scénarisé:

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



Préparé:

Storytelling (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 ETRE CONVAINCANT

Rester réaliste
et transparent

Vous
différencier
de la
concurrence

Présenter avec
force et
conviction

Faire rêver
vos auditeurs

Étayer d'**arguments**
concrets,
documentés et/ou
chiffrés

Aller à l'**essentiel**

Être
cohérent

Rester
modeste

Être le plus **clair et**
compréhensible

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

👍 **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



UN PITCH RÉUSSI, UNE DÉMARCHE

STEP BY STEP





UN PITCH RÉUSSI, UNE DÉMARCHE

STEP BY STEP



01 Problématique à résoudre

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

02 Marché cible (étude, taille, TAM...)

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

03 Offre et modèle économique

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

04 Positionnement concurrentiel

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

UN PITCH RÉUSSI, UNE DÉMARCHE

STEP BY STEP



05 Équipe et gouvernance

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

06 Stratégie d'accès au marché

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

07 Feuille de route de développement

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

08 Prévisions financières

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





UN PITCH RÉUSSI, UNE DÉMARCHE

STEP BY STEP

09 Montant levé et utilisation des fonds

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 Stratégie 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 ?





BON COURAGE !

