

PITCHER SON PROJET



« Réussir à bien présenter son projet (ou « pitcher » selon le jargon marketing) est davantage une question de préparation que de talent. Maîtriser l'art du pitch, c'est être capable de présenter son projet en quelques minutes pour convaincre un investisseur, séduire un futur partenaire ou encore éveiller l'intérêt d'un prospect. C'est donc un outil essentiel pour tout entrepreneur »

Sources : Avise et Wikipreneurs

Structure d'un pitch :

- L'accroche
- L'équipe
- Le problème auquel vous vous attaquez
- La solution que vous proposez
- Le potentiel de marché
- Concurrence & éléments différenciation
- Business Model de votre (future) entreprise
- Stratégie marketing et de communication
- Eléments déjà validés
- Timeline avec étapes importantes à franchir
- Besoins et demande

Questions à se poser avant de préparer un pitch :

- En face de qui on va pitcher ?
- Qu'est ce que je veux que le public retienne ?
- Quel est le message à transmettre ?
- Comment captiver l'attention du public ?
- Etre à l'aise pour répondre aux questions
- Qui est le destinataire ? Qui sera en face de vous ?

Conseils :

- **Adaptez votre pitch à votre interlocuteur.** Vous ne présenterez pas votre projet de la même façon à un banquier ou à un futur partenaire. Le premier sera plus attentif à la rentabilité, le second à votre vision et votre passion. Le projet est le même, la manière d'en parler peut varier.
- **Préparez l'argumentaire avant le PowerPoint.** Ce dernier sert uniquement de support pour illustrer vos propos : privilégiez les images ou les mots clés. Ce qui compte, c'est ce que vous dites.
- **Testez, adaptez, répétez.** Seul, devant des proches ou des inconnus. Tenez compte des critiques. Apprenez à maîtriser le timing souvent serré des pitches.
- **Soignez l'introduction.** Commencez par une phrase percutante ou une anecdote pour immédiatement accrocher l'attention de votre public. La création d'une entreprise est souvent liée à l'expérience personnelle d'un ou plusieurs entrepreneurs. Il s'agit, avant tout, de raconter une histoire.
- **Misez sur la spontanéité et le naturel.** Un message est généralement transmis par 30% de verbal et 70% de non-verbal, aucun détail ne doit donc être négligé. Faire attention à sa posture, se monter ouvert et sourire afin de transmettre une sensation de confiance et d'enthousiasme est une partie importante du pitch. Croire en son projet et d'être honnête, ne pas vendre ce qui n'existe pas. Il faut que ce soit vrai.
- **Évitez le jargon,** cela ne vous fera pas passer pour un expert. Au contraire. Être capable d'expliquer clairement votre projet à des non spécialistes leur permettra de mieux en évaluer la qualité.
- **Mettez en avant la valeur et la rentabilité du projet.** Surtout si vous vous adressez à des investisseurs. Votre pitch doit se baser sur des faits avérés, des prévisions concrètes.
- **Soyez flexible.** Surtout dans les concours de pitch, il n'est pas rare que le timing change, que la technique patine (pas de slides). Soyez prêt.e à toute éventualité.

Les participants à votre pitch s'attacheront :

- A la forme des slides (nb slides, caractères), interaction avec la salle qu'au fond
- Aspect communication verbal et non verbal
- Lien entre ce qui est dit et marqué
- Fond des slides : qu'est ce qui a déjà été validé, quelle est la stratégie, quels sont les éléments de différenciation ?
- Capacité de répondre aux questions