



Préparation au pitch

Les bonnes pratiques

La préparation au pitch

- **L'accroche**

- Accroche : interpelez l'auditoire à partir d'une histoire, d'un constat ou d'un problème.
- Présentation : parlez un peu de vous (présentation et rôle).
- Solutions alternatives : expliquez l'insuffisance des solutions alternatives.
- Value proposition : exposez votre proposition de valeur et ce que vous allez délivrer aux clients (bénéfices, gains, etc.).

- **L'opportunité d'affaires**

- Expérience client : expliquez l'expérience vécue par l'utilisateur dans l'usage de votre produit ou service.
- Minimum Viable Product : montrez un prototype ou un schéma expliquant votre produit/service.
- Cible(s) clientèle(s) : présentez votre cible clientèle.
- Taille et potentiel du marché : signifiez que le marché est existant et accessible.
- Avantage concurrentiel : mettez en lumière les éléments qui différencient votre offre de celle des concurrents.
- Business Model : décrivez comment votre entreprise fonctionne et crée de la valeur
- Stratégie : développez votre plan d'attaque.
- Dream Team : dévoilez l'équipe de choc et le rôle de chacun !
- Vision : exposez votre ambition et les objectifs de votre projet.



La préparation au pitch

- **Le closing**

- Besoin de financement : annoncez en quoi vont servir les fonds demandés.
- Next step : indiquez les prochaines étapes de votre projet.
- Closing : expliquez l'affectation des fonds demandés.

A faire

- Maitriser la forme
- Rythmer la présentation
- Gérer son stress
- Etre clair et synthétique
- Montrer enthousiasme et attitude positive
- Etre percutant et pertinent
- Aller à l'essentiel
- S'entraîner régulièrement
- Donner envie d'aller plus loin
- S'adapter aux interlocuteurs

A ne pas faire

- Employer du jargon technique
- Ne parler que de soi
- Donner des informations inutiles
- Avoir un ton monocorde
- Lire le support
- Manquer d'illustrations
- Blinder sa présentation de tableaux et chiffres illisibles
- Noyer l'audience par du blabla...