



Nos conseils pour le pitch



1

Ayez des chiffres

La force d'un pitch est vraiment meilleure lorsque, dans le fil de la présentation, l'entrepreneur parvient à avancer des **chiffres concrets**, issus de son expérience ou de ses tests et qu'il arrive à être précis sur son modèle, ses prévisions, son marché, les usages, le pricing... N'oubliez pas que la valorisation de votre entreprise est indispensable.



2

Soyez ambitieux

Votre business n'est pas obligé de peser des dizaines de millions en année 3. Par contre, il est important de montrer que vous vous positionnez sur des tendances de marché porteuses, et que demain vous jouerez dans une cour de récréation attractive. L'idée est de se positionner sur un marché différenciant sur lequel on apporte une valeur ajoutée.



3

Soignez le "time to market"

Le développement d'une entreprise est toujours plus long que ce qui est initialement prévu. Le dirigeant doit concevoir une croissance progressive dont les étapes sont clairement identifiées. Très rapidement, le dirigeant doit dépister des sources de chiffre d'affaires et les faire vivre dès que possible. L'argent qui rentre rassure l'investisseur.



4

Structurez-vous

D'abord, sur le plan humain : l'investisseur veut certes rencontrer un homme, mais le dirigeant doit montrer qu'il s'appuie, au sein de son équipe, sur des compétences complémentaires, ou qu'il a prévu de les intégrer à terme.



5

Faites une démo

Rien ne vaut un pitch avec démo. Débrouillez-vous pour pouvoir raconter l'histoire de votre produit/service en montrant quelque chose de concret.



6

Répétez votre pitch

Quelques jours avant, réunissez vos proches, faites-vous challenger et vérifiez que vous respectez le timing et le nombre de slides.



7

Questions / Réponses

Le jeu des questions / réponses est crucial, c'est un point à particulièrement travailler. Les réponses doivent être concises, rapides et explicites.