

L'atout pitch pour séduire ses investisseurs

Qu'est-ce qu'un
pitch ?





Le pitch : quelques conseils

Convaincre sur le fond



- > Ne pas investir dans mon projet, c'est rater une opportunité

Séduire sur la forme

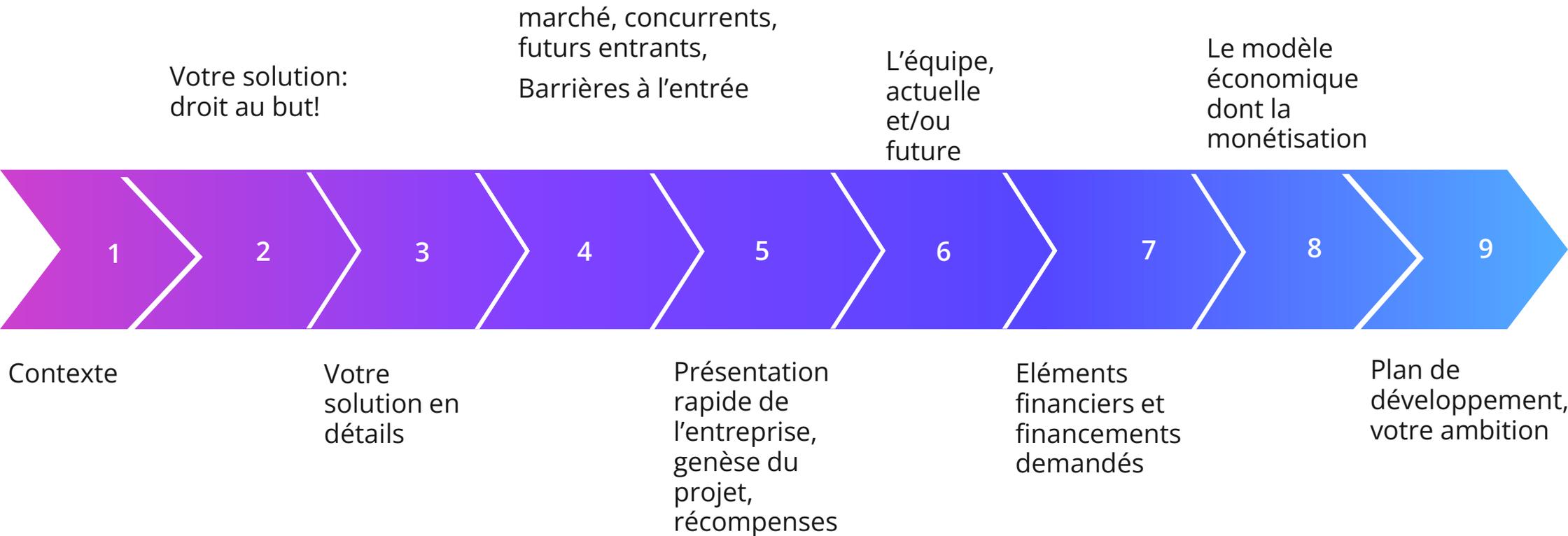


- > Rendre clair et limpide tout le projet: mon projet et moi-même ne faisons qu'un

L'élaboration d'un pitch



L'élaboration de votre pitch



Points essentiels

- 1 Décrire son projet de manière brève et convaincante: droit au but!**
Astuce : travailler votre proposition de valeur: 50-70mots max. Répéter le avec votre entourage!
- 2 Avoir une phrase d'accroche qui suscite l'intérêt / la curiosité**
Astuce : Une problématique simple et compréhensible
- 3 Expliquez comment votre solution peut faire la différence**
Astuce : Se concentrer sur les facteurs clés de succès (FCS)
- 4 Montrer vos atouts face à la concurrence**
Astuce : Bien étudier leurs faiblesses, mais aussi leurs points forts (et les comparer aux vôtres)
- 5 Démontrer sa capacité à accéder au marché**
Astuce : connaissance des futurs clients, marque d'intérêt, CA,...
- 6 Délivrer le message avec passion et conviction**
Astuce : Sourire, croyez en vous et votre projet, soyez naturel (un peu de stress ne nuit pas)
- 7 Avoir une demande claire et précise (rendez-vous, financement,...)**
Astuce : Définir chaque objectif en fonction de chaque cible

Poser la problématique: le point de douleur!

LA PROBLEMATIQUE DOIT ETRE CONNUE...OU EN TOUS CAS PARTAGEE

- Confirmée par des articles de presse, des données chiffrées...
- Force la sympathie de l'auditoire et capte son attention
- Elle doit entraîner de la part de l'auditoire une forte attente de réponse



OBJECTIF :

L'auditoire doit être en phase avec ce constat, comprendre qu'il y a un réel problème sur le marché à résoudre.

Exemple de problématique

- Les prix de réservation de sont trop élevés
- Les ... ne permettent pas d'immersion culturelle
- Très peu de site fiables sont disponibles

La présentation du marché

- Quantifier le marché et son évolution potentielle

Données chiffrées

Barrière réglementaire

Taux de croissance

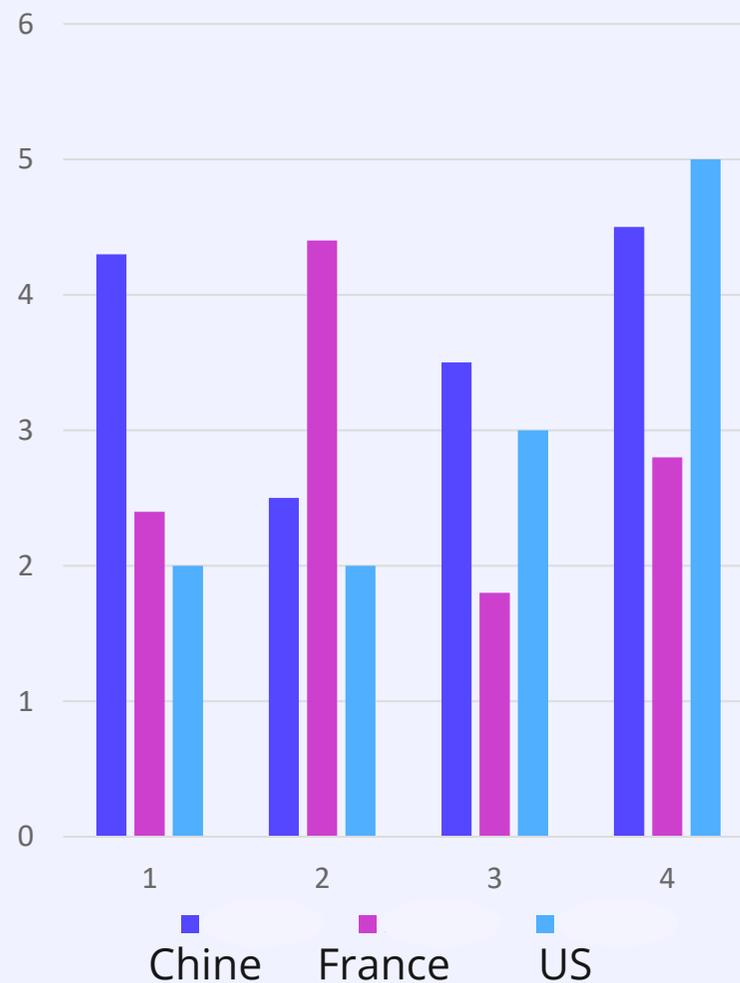
- Décrire l'intensité concurrentielle

- Quelle est l'étendue de la zone géographique ?

- Segmenter (voir sous segmenter) est rassurant pour l'auditoire

- Attention à l'objectif de parts de marché visé à 5 ans

Pays les plus performants dans le domaine :



Source : www.statistista/performance.com

La présentation du marché : Exemple

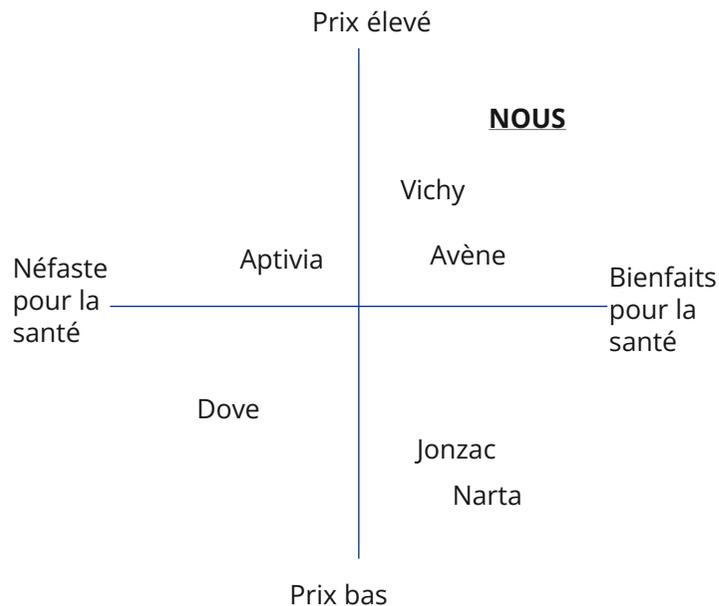
Taille du marché

- 2 milliards de réservations ont été faites par an dans le monde en 2022*
- 560 millions d'euros sont en moyenne générés par cette activité chaque année *
- Cette activité représentera 30% des parts du marché en 2023 *

Sources : www.harvardbusinessreview/2021/officialnumbers.com

L'environnement concurrentiel

Positionnement



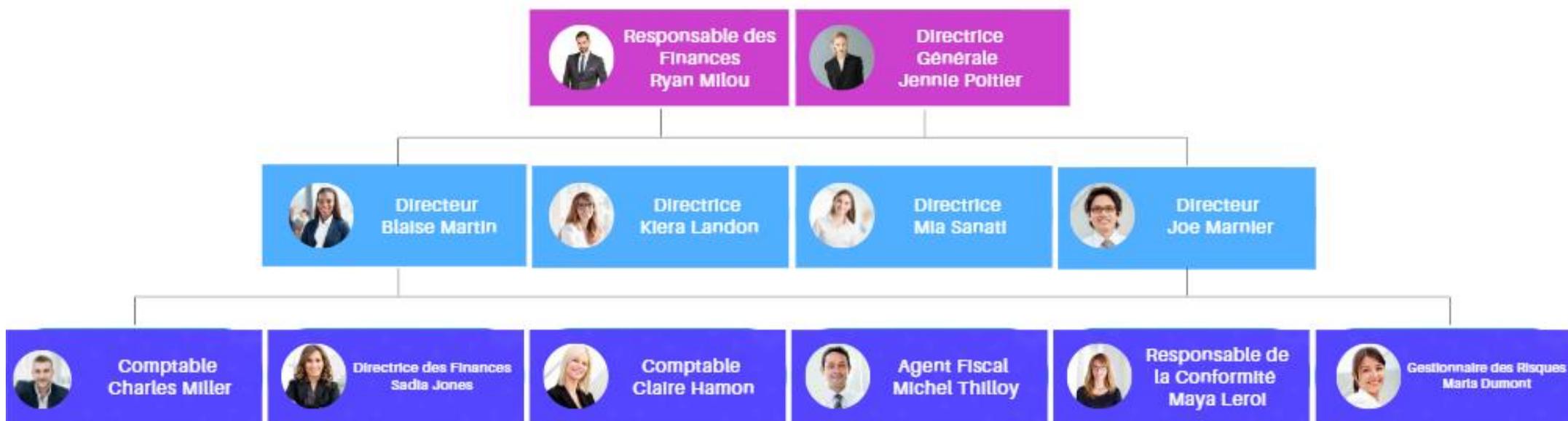
Avantages compétitifs

- > 1^{ère} application mobile en France à proposer cette solution
- > Facile d'utilisation (carte avec les localisations, filtre par prix...)
- > Contrôle de votre compte utilisateur depuis votre smartphone

- > Présenter rapidement les concurrents, leurs faiblesses et leurs forces
- > L'avantage concurrentiel du projet, son positionnement sur le marché

L'équipe actuelle et future

- L'effectif, les fonctions, l'organisation
- En quoi est-ce une équipe complémentaire ? (technique, gestion, commercial)



L'équipe actuelle et future

- Quels sont les embauches à prévoir ?
- Quelles seront leurs missions, leur rôle dans l'organisation ?
- Mettre les compétences clés manquantes mais nécessaires à la réussite du projet

2023

- Service technique et développement :
+1 chef de projet
+2 ingénieurs

2024

- Service marketing et communication:
+1 UI/UX designer

2025

- Service commercial:
+1 Ingénieur commercial
+1 directeur de développement

Le modèle économique et la monétisation

- Présenter le panel d'offres que propose l'entreprise.
- Expliciter les hypothèses retenues offre par offre (prouver à votre auditoire que vos chiffres sont le fruit d'une réflexion détaillée)
 - Exemple: nous lançons un produit A => coût de setup: X€ + abonnement à Y€/mois et un produit B à Z€
 - Le CA généré par le produit A est de tant, celui de B est de tant soit tant au final
- Le modèle économique, comment elle monétise son offre (business-model) ? Tarif unique, pricing différencié en fonction de la cible, modèle récurrent, autre...
- Un tableau vaut mieux que de long discours, résumez l'ensemble de vos flux dans un tableau qui fait clairement apparaître les totaux pour les années 1, 2 et 3.... Avec bien entendu une croissance du CA!
- Séduire, c'est aussi montrer jusqu'où vous pourriez être entraînés dans le futur alors voyez grand!

Le plan de développement

- Commenter le besoin de financement
 - Pour financer la croissance, pour recruter, pour attaquer un autre marché, pour du marketing...
- Présenter la vision de l'entreprise à moyen terme : stratégie de développement futur



Les clés d'un pitch gagnant

Être convaincant sur le fond

Exprimez vos **besoins!**
Que demandez-vous?



Présentez la **différenciation** de
votre offre, votre
**positionnement et votre
stratégie**



Présentez-vous, énoncez la
problématique du marché et votre
solution.

Votre interlocuteur doit saisir :

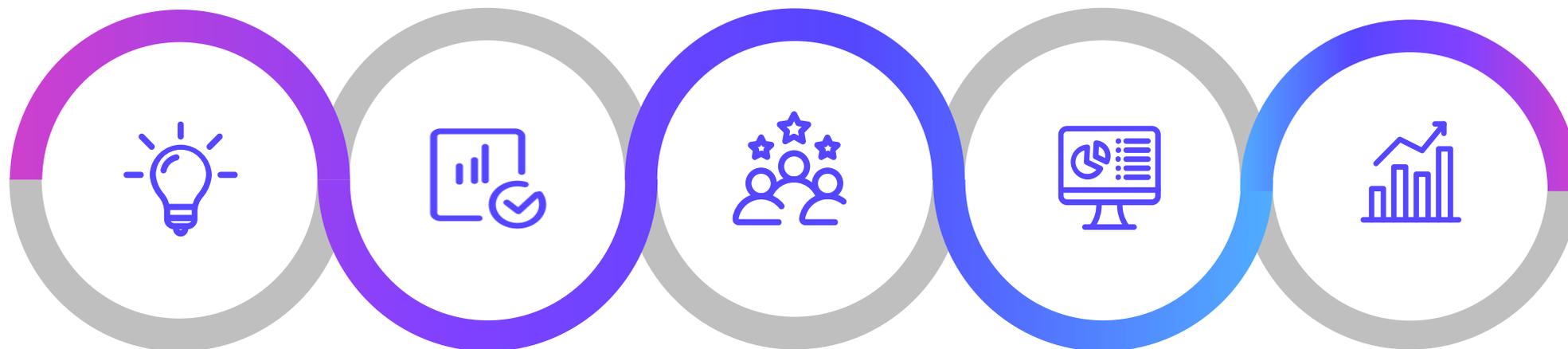
- La solution nouvelle apportée au marché
- Comment elle va être utilisée.



Enchaînez sur les
bénéfices de votre offre
ou service
Et non pas sur les
avantages du produit

Les clés d'un pitch gagnant

Être séduisant sur la forme



Commencer par une accroche

Il faut attirer l'attention de votre interlocuteur

Être clair

Utilisez des images, des analogies, des métaphores...

Être général

Ne donnez pas trop de détail, vous ne souhaitez pas perdre l'attention de votre interlocuteur en le rendant confus.

Utiliser des exemples

Décrivez vos clients et les secteurs dans lesquels vous intervenez pour gagner en crédibilité

Conclure avec une promesse

Parlez du potentiel de votre projet et de ce que vos interlocuteurs gagneront à vous rejoindre.

Le pitch lors de l'oral : quelques conseils

➤ Les investisseurs assistent à beaucoup de pitches, vous devez donc vous montrer:

Crédible

- › Ne survendez pas votre projet
- › Ne sous-estimez pas la concurrence

Original

- › Varier d'intonation
- › Racontez une histoire
- › Donnez tout!

Clair

- › Prenez votre temps
- › Oubliez le jargon technique

Enthousiaste

- › Montrez que vous êtes passionné
- › Souriez

Exemples de pitches

- [25+ Meilleurs exemples de Pitch Deck provenant de Startups réussis \(Airbnb, Uber, Tesla\) + modèles GRATUITS \(slidebean.com\)](#)



Exemples de pitches

➤ [25+ Meilleurs exemples de Pitch Deck provenant de Startups réussis \(Airbnb, Uber, Tesla\) + modèles GRATUITS \(slidebean.com\)](#)

Merci !

Hafez Nefikha

hnefikha@kpmg.fr