

# PITCH DE PROJET



## PROBLÈME

Besoin client  
Problème utilisateur  
Opportunité marché

"J'ai identifié..."  
Raconter une histoire pour contextualiser - Mettre une image évocante du problème.



## SOLUTION

Proposition de valeur  
Solution technique  
Produit / service

"Pour répondre à ce besoin ..."  
"Une invention brevetée..."  
"Cette innovation permet ..."



## BUSINESS MODEL

Moyen de gagner de l'argent  
Offre de l'entreprise

"Mon offre sera vendue ..."  
"Je commercialise sous forme d'abonnement/commissions.."  
"Pour l'acheter, il faut ..."



## CONCURRENCE

Concurrents et substituts  
Avantage concurrentiel

"Je me différencie par..."  
"J'attaque un espace concurrentiel avantageux..."  
"La concurrence est faible sur ce segment..."



## FINANCES

Besoin de financements  
Prévisionnel  
Finances opérationnelles

"Pour réussir, j'ai besoin de..."  
"Mon prévisionnel à 3 ans..."  
"En termes de fonctionnement, l'aspect financier est..."



## ATOUS

Client test  
Porteur de projet/Team  
Validation/taille marché  
Développements possibles

"Pour vous convaincre de l'intérêt/du potentiel de ce projet..."  
"J'ai les compétences..."

MERCI DE VOTRE ATTENTION !

# PITCH DE PROJET

## LE FOND

- Si assez de temps, vous pouvez inclure une slide sur votre plan marketing, vos étapes à suivre, vos leviers de croissance. Elle permettra d'indiquer comment vous attaquer le marché et quelle stratégie vous suivez.
- Épurez les slides, une idée principale par slide.
- Préférez une typographie sans sériel (Arial, Helvetica, Gill Sans, Souvenirs Lt).
- Évitez les listes à puces. Si vraiment pas le choix, faites les apparaître l'un après l'autre.
- Attention aux fioritures. Ce n'est pas un concours de graphisme. Un excès visuel attire le regard de l'audience et brouille votre message clé.
- Attention aux termes trop techniques. Adaptez-vous à votre cible.
- Une image vaut 1 000 mots, un tableau/un graphique évoque plus facilement certaines idées.
- Conservez une cohérence dans la construction de vos slides.
- Vous racontez une histoire du début à la fin : du problème utilisateur identifié jusqu'à vos atouts pour réussir ce projet et répondre au problème.

## LA FORME

- Parlez clairement et calmement.
- Prenez le temps, même si cela est court. Un silence permet de transmettre beaucoup d'informations.
- Mettez de l'enthousiasme dans votre présentation. Vivez votre projet et ayez la certitude de gagner.
- Attention aux gestes parasites
- Adoptez une posture droite, les bras devant vous. Un objet tenue dans une main (zapette) peut aider à l'équilibre et quoi faire de vos mains.
- Une présentation est un exercice qui se prépare. Répétez plusieurs fois pour maîtriser votre sujet et l'ordre. Filmez-vous pour identifier les éventuels corrections à faire.
- Regardez chaque membre du jury au moins 10 secondes dans les yeux.
- Imaginer parler à une seule personne permet parfois de vaincre le stress de parler devant une assemblée.