POUR UN PITCH PARFAIT

Partie 2 - Qu'est-ce qu'un Pitch ?

Transcription

[TEXTE: Pour un Pitch Parfait]

[TEXTE: Écrit et présenté par 3 Day Startup]

[TEXTE: Qu'est-ce qu'un Pitch ?]

Si vous rencontriez un vieil ami dans un ascenseur et qu'il vous demandait ce que vous faites, que lui diriez-vous avant d'arriver à votre étage ? Auriez-vous le temps de lui présenter en détails votre plan d'affaires, votre analyse concurrentielle, votre projet de levée de fonds ou un résumé en 30 à 60 secondes de votre projet, couramment appelé le pitch d'ascenseur ?

Croyez-moi, il vaut mieux lui faire un pitch d'ascenseur.

Nous allons voir comment distinguer un pitch d'ascenseur d'un pitch formel, et les points essentiels de chacun.

Un pitch d'ascenseur est le résumé en 30 à 60 secondes d'un projet, présenté dans un cadre informel: un cocktail, un événement de réseautage, ou une rencontre fortuite dans la rue.

Le but ici n'est pas de gagner un investisseur, de vendre un produit, ou de convaincre un talent de rejoindre votre équipe. Un pitch d'ascenseur doit éveiller l'intérêt chez votre interlocuteur. Assez d'intérêt pour provoquer une discussion, une rencontre, la mise en contact avec un décideur potentiel, ou juste le partage de quelques conseils par téléphone.

Il n'existe pas d'approche universelle du pitch d'ascenseur, alors voici quelques règles à suivre pour préparer son pitch d'ascenseur.

Tout d'abord, soyez bref et clair. Je vous le rappelle, résumez votre idée en 30 à 60 secondes. Au moment de présenter votre produit, n'allez pas trop dans les détails.

L'autre règle est : allez à l'essentiel et évoquez le problème, votre façon de le résoudre, et le marché que vous visez.

Pour finir, soyez très attentif aux retours. Afin d'optimiser votre pitch d'ascenseur, demandez à votre prochain auditeur ses retours sur votre pitch.

Vous en savez maintenant plus sur le pitch informel, ou d'ascenseur. Découvrons à présent le pitch formel. Quand vous présentez votre projet dans un cadre formel, par exemple devant un investisseur, lors d'un demo-day d'accélérateur, ou devant un mentor, vous allez présenter de manière plus complexe votre entreprise. Vous pourrez évoquer votre modèle de revenus et vos projections financières, votre stratégie de développement et votre fond disponible à long terme, votre analyse concurrentielle et votre proposition de valeur unique. Préparez-vous aussi à parler de propriété intellectuelle, peut-être même de votre plan de sortie, sans oublier votre requête. Il peut s'agir de demander un certain investissement, de demander à rencontrer des investisseurs, ou de demander à un mentor de rester en contact.

Nous allons voir comment créer et présenter un pitch convaincant.

Pour un programme à la hauteur de vos ambitions, rendez-vous sur yali.state.gov.

[TEXTE: Produit par le Département d'État Américain]

[TEXTE: YALI Network]

[TEXTE: yali.state.gov]