




**GUIDE START-UP**  
**APPRENDRE À**  
**PITCHER**



---

*SOUTENIR UN PROJET, DÉFENDRE UNE IDÉE, SE PRÉSENTER,... LE PITCH EST PARTOUT ET CHACUN EST APPELÉ À « PITCHER » RÉGULIÈREMENT POUR PRÉSENTER SON PROJET, SON STARTUP OU SON ACTIVITÉ.*

*MAÎTRISER L'ART DU PITCH EST DEVENU UNE COMPÉTENCE INDISPENSABLE DANS UN MONDE BRUYANT OÙ CHACUN VOUDRAIT SE FAIRE ENTENDRE !*

*DE CE FAIT, ATTIJARI BANK VOUS PROPOSE CE GUIDE AFIN DE VOUS AIDER À MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE PITCHING.*

---

# SOMMAIRE

1

QU'EST CE QU'UN PITCH  
POUR UNE START-UP ?



2

QU'EST-CE QUI FAIT LA  
FORCE D'UN PITCH



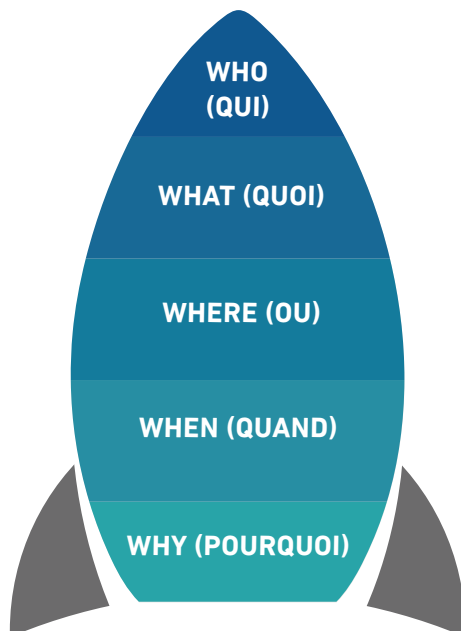
# QU'EST-CE QU'UN PITCH POUR UNE START-UP ?

## PITCHER, C'EST QUOI ? C'EST AVANT TOUT ESSENTIEL À LA SURVIE DE VOTRE PROJET

- Pitcher c'est résumer en quelques phrases, une longue histoire.
- Le Pitch est une présentation orale d'une durée très courte (généralement de cinq à dix minutes) et qui résume le projet de votre start up.
- L'objectif étant d'accrocher l'investisseur et lui donner l'envie d'en savoir plus sur le projet... Pour enfin, le convaincre !



## LES CINQ W DU PITCH



” *Vous n'aurez jamais une seconde chance de faire une bonne première impression* “

(David Swanson)

# QU'EST-CE QU'UN PITCH POUR UNE START-UP ?

## EN QUOI CONSISTE UN PITCH ? (1/2)

Pour réussir votre Pitch, suivez nos conseils pratiques et adaptez-le en fonction du format de l'exercice demandé et des interlocuteurs face à vous.

Il n'existe **pas de recette magique** ou de modèle type à suivre pour un Pitch, le discours est souvent adapté selon la situation.

Ceci n'empêche, un certain **ordre d'idée** doit être suivi et dont les principaux points sont généralement les suivants :



# QU'EST-CE QU'UN PITCH POUR UNE START-UP ?

## EN QUOI CONSISTE UN PITCH ? (2/2)

### 1. Commencer par exposer le problème

L'idée du projet naît généralement d'un problème, d'un besoin existant sur le marché. Dans un premier temps, il faut commencer par évoquer ce problème et ensuite le besoin qui en découle.



### 2. Mettre en valeur l'opportunité

Dans un second temps, il faut mettre en valeur l'opportunité issue de ce problème ainsi que la taille du marché potentiel qui attend la solution.



### 3. Identifier la solution

C'est le moment de présenter la solution au problème, répondre au besoin : exposer son idée!  
En quoi votre idée peut répondre au besoin des clients potentiels ?

Comment se distingue-t-elle des autres solutions sur le marché ?



### 4. Exposer le planning

Ensuite, vient le moment de décrire l'état d'avancement de votre projet. A quel stade se situe votre Start-up ?  
Stade d'idée ? Recherche ? Lancement ? Le produit a-t-il déjà été conçu ? Quelles sont les prochaines étapes ?



### 5. L'investissement

On arrive au point qui nous a amené ici à faire ce discours, le financement. Dans cette partie, vous devez expliquer à votre interlocuteur pourquoi vous aurez besoin d'argent, pour en faire quoi : payer des salaires ? acheter des machines ? faire une campagne marketing ?



### 6. Présenter l'équipe projet

Les investisseurs se penchent plus sur l'équipe que sur l'idée. La qualité de l'équipe est tellement importante, qu'à la Silicon Valley par exemple, on commence le pitch par la présentation du « Project Team ».



# QU'EST-CE QUI FAIT LA FORCE D'UN PITCH ?

## LES 3 RÈGLES À APPLIQUER DANS VOTRE PITCH

### 1. Court

Votre pitch doit être court pour être facile à retenir. Vous devez permettre à votre interlocuteur de devenir un ambassadeur de votre idée.

Un pitch court pourra ainsi être facilement répété et diffusé.

Pour faire court, vous allez devoir accepter de ne pas tout dire. Un pitch n'est pas une image exhaustive de votre idée, il est au contraire optimisé pour donner envie d'en savoir plus.



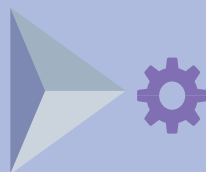
### 2. Concret



Votre pitch doit permettre à votre interlocuteur d'avoir une représentation immédiate de ce qu'est concrètement votre idée. Pour être concret, un outil puissant consiste à utiliser les analogies. Ainsi, que ce soit par comparaison ou par métaphore, vous pouvez utiliser un référentiel plus clair pour votre interlocuteur.

### 3. Compréhensible

Vous devez adapter votre argumentation et l'histoire que vous allez raconter en fonction du public auquel vous vous adressez. En revanche, il est essentiel que vous diffusiez le même coeur de message à tous. Ainsi, votre idée apparaîtra plus forte, plus cohérente et plus fédératrice.



# QU'EST-CE QUI FAIT LA FORCE D'UN PITCH ?

## LES CONSEILS À SUIVRE & LES ERREURS À ÉVITER POUR AVOIR UN BON PITCH...



### *INSPIREZ VOUS DES MEILLEURS PITCHS !*

Étudiez les pitchs qui marchent. Les TEDx se multiplient sur la toile, de même que les vidéos sur YouTube.

### *TRAVAILLEZ LE CONTENU : N'OUBLIEZ PAS LES ESSENTIELS !*

Ne partez pas immédiatement dans des descriptions techniques mais commencez par parler de l'histoire de votre projet, de sa genèse.

Le pourquoi est un élément essentiel qui permettra à votre auditoire de comprendre l'intérêt, l'impact et la plus value de votre solution.

### *FAITES LA DIFFÉRENCE : ADAPTEZ VOTRE DISCOURS À VOTRE CIBLE !*

Apprenez à connaître votre auditoire. Inutile d'axer votre discours sur votre technologie, aussi pointue et innovante si vous parlez à un parterre d'investisseurs qui n'y connaît rien.



### *NE PAS SOIGNER SA CHUTE !*

L'erreur à ne pas faire, c'est de terminer votre pitch par un « et donc voilà » : il faut préparer votre conclusion. Avec le début du pitch, on accroche son lecteur.

Avec la chute, on enfonce le clou.

### *VOULOIR TOUT DIRE DANS UN PITCH !*

L'orateur doit aussi garder à l'esprit que dans 99% des cas, le pitch précède une séance de questions réponses.

Il faut donc donner envie de poser des questions afin de rendre l'auditeur proactif pour la suite de la présentation.

### *ÊTRE TROP CLASSIQUE !*

Une bonne phrase d'accroche, une histoire, un ton enthousiaste vous aideront à faire de votre pitch, un instant mémorable pour vos interlocuteurs.

” It's NOT just about ideas  
It's about  
MAKING IDEAS HAPPEN ! “





**GUIDE START-UP**  
**APPRENDRE À**  
**PITCHER**