



Élaborer un pitch pour votre entreprise



Définition

Un pitch ou argumentaire est un exposé concis d'un entrepreneur à des investisseurs, partenaires ou clients potentiels, décrivant les principaux éléments d'une entreprise, d'un produit ou d'un service. L'objectif principal est de capter l'intérêt du public et de le persuader de la valeur de l'entreprise et de son potentiel de réussite. Un pitch bien conçu explique succinctement l'idée de l'entreprise, identifie le marché cible, souligne la proposition de valeur unique et détaille l'avantage concurrentiel. Il comprend également une demande claire, qu'il s'agisse d'un financement, d'un partenariat ou d'un engagement de la part d'un client, et fournit une feuille de route sur la manière dont l'entreprise a l'intention d'atteindre ses objectifs. Les présentations efficaces ne sont pas seulement informatives, elles sont aussi engageantes et mémorables, utilisant souvent des techniques de narration pour établir un lien émotionnel avec le public et laisser une impression durable.



Pourquoi est-ce important ?

L'élaboration d'un argumentaire convaincant est essentielle pour obtenir les ressources et le soutien nécessaires au lancement et à la croissance d'une entreprise prospère, et sert de base à la communication de la valeur et de la vision de l'entreprise aux principales parties prenantes :

- **Clarifier les objectifs de l'entreprise** : L'élaboration d'un argumentaire permet d'affiner et d'articuler les objectifs et les stratégies de l'entreprise, ce qui garantit l'alignement au sein de l'équipe.
- **Attirer les investisseurs** : Une présentation claire et convaincante est essentielle pour obtenir un financement en démontrant aux financiers le retour sur investissement potentiel.
- **Faciliter le travail en réseau** : Une présentation efficace peut ouvrir la voie à des contacts, des partenariats et des opportunités de grande valeur dans le secteur. (Pour en savoir plus sur la mise en réseau, vous trouverez des informations complémentaires dans la fiche sur le "Marketing numérique et mise en réseau").



- **Amélioration de la visibilité de la marque** : Une présentation bien faite accroît la notoriété de la marque et positionne favorablement l'entreprise sur des marchés concurrentiels.
- **Favorise la croissance de l'entreprise** : Un bon discours peut mener directement à l'acquisition de clients et à l'expansion en présentant de manière convaincante les avantages de l'entreprise.
- **Accélérer la prise de décision** : Une présentation bien structurée permet aux investisseurs et partenaires potentiels de comprendre rapidement la proposition commerciale, ce qui accélère leur processus de prise de décision.



Conseils et astuces

- **Connaître son public** : Adaptez votre présentation aux intérêts, à la connaissance du secteur et au potentiel d'investissement de votre public. Comprendre ce qui résonne chez eux peut accroître considérablement l'impact de votre présentation.
- **Soyez concis** : Visez la clarté et la concision. Une présentation concise a plus de chances de retenir l'attention et d'être mémorable. Concentrez-vous sur des points clés tels que votre proposition de valeur unique, votre modèle d'entreprise et ce qui vous distingue de la concurrence.
- **Mettez en évidence le problème et la solution** : Définissez clairement le problème que votre entreprise entend résoudre et la manière dont votre produit ou service offre une solution unique. Cela permet d'établir la nécessité et la demande du marché pour votre entreprise.
- **Mettez votre équipe en valeur** : Les investisseurs misent souvent sur l'équipe autant que sur l'idée du projet. Mettez en avant l'expertise et l'expérience des membres de votre équipe pour renforcer la crédibilité et la confiance.
- **Inclure des données et des mesures** : Étayez vos affirmations à l'aide de données et d'indicateurs. Qu'il s'agisse de la taille du marché, de la croissance potentielle ou des premiers succès, les chiffres peuvent renforcer votre argumentation et la rendre plus convaincante.
- **Se préparer aux questions** : Anticipez les questions potentielles des investisseurs ou des partenaires et préparez des réponses claires et réfléchies. Cette préparation témoigne de votre compréhension approfondie de l'entreprise et du marché.





C'est en s'exerçant que l'on se rapproche de la perfection : Répétez votre discours plusieurs fois dans différents contextes (seul, devant des pairs, des mentors). Chaque séance d'entraînement est l'occasion d'affiner votre discours et de le rendre plus attrayant.



Ressources et outils utiles



Connaître son public :

- [Pitch.com](https://pitch.com) : Une plateforme collaborative pour créer, partager et présenter des pitches en ligne



Restez concis :

- [Canva](https://canva.com) : Offre un large éventail de modèles de pitch deck personnalisables et visuellement attrayants. Facile à utiliser pour les non-designers.



Mettez en évidence le problème et la solution :

- [Slidebean](https://slidebean.com) : propose à la fois un outil pour créer des dossiers de présentation et une série de webinaires sur la manière de présenter efficacement un projet à des investisseurs.



Mettez votre équipe en valeur :

- [Speeko](https://speeko.com) : Une plateforme technologique qui fournit un retour d'information sur vos compétences oratoires à l'aide de l'IA, utile pour affiner votre discours.



Inclure des données et des mesures :

- [Udemy](https://udemy.com) : Propose divers cours sur la manière de créer des présentations et des argumentaires commerciaux convaincants.



Préparez-vous à répondre aux questions :

- [Avvo](https://avvo.com) : Posez des questions juridiques et obtenez des réponses d'avocats qualifiés, souvent gratuitement ou à faible coût.