

Comment bien pitcher sa startup

Vous êtes entrepreneur ? Maddyness vous a concocté un véritable kit des différentes étapes à suivre pour réaliser la meilleure présentation. Dans cette fiche : quelques conseils pour (enfin) maîtriser l'art du pitch.

Temps de lecture : minute

8 octobre 2020

Republication d'un article paru le 4 novembre 2019

TL; DR :

- Racontez votre histoire, expliquez pourquoi vous avez développé votre produit, la solution qu'il apporte. Mentionnez vos équipes, l'humain est au coeur de toute entreprise.
- Sachez à qui vous vous adressez. Suivant votre auditoire, vous ne développerez pas le même discours, ni les mêmes arguments.
- Soyez concis et clair. N'utilisez pas de superlatif et jouer sur votre voix et les silences pour créer l'envie et le suspense.
- Soyez passionné et souriant. Montrez que vous aimez votre projet.

Une, dix, cent, mille.. c'est sans doute le nombre de fois que vous pitcherez votre startup, de manière prévue ou plus impromptue. Que ce soit lors d'un concours ou d'une rencontre due au hasard, vous aurez sans doute peu de temps pour réaliser une présentation en 3 temps (introduction, développement et conclusion) de votre projet. Si parler de sa startup est une passion, emporter son auditoire avec soi nécessite un peu de travail. Pour jalonner le processus créatif de votre pitch, deux grands dimensions doivent être prises en compte : son contenu et votre

manière de le présenter.

Inspirez-vous des meilleurs pitches (et de vos concurrents)

Etudiez les pitches qui marchent. Les TEDx se multiplient sur la toile, de même que les vidéos en direct sur Facebook. Regardez en plusieurs et interrogez-vous sur les éléments qui vous interpellent et vous tiennent en haleine ou, au contraire, ceux qui ont un effet clairement soporifique. Il ne s'agit pas seulement de s'intéresser au contenu mais aussi à la forme. Attardez vous sur l'attitude des speakers, leurs positionnements sur scène, la fluidité de leurs propos mais aussi leurs silences. La gestuelle est très importante et signale immédiatement si une personne est confiante, stressée ou encore hésitante.

> Analysez également les pitches de vos concurrents pour vérifier les arguments qu'ils utilisent pour pouvoir vous différencier et avancer vos atouts lors de votre prochaine présentation.

Travailler le contenu : n'oubliez pas les essentiels

Pour convaincre des investisseurs ou de futurs partenaires, vous devez leur fournir un certain nombre d'informations essentielles. Pour expliquer votre concept, 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. Vous pourrez ensuite développer vos objectifs par rapport à ce

constat et comment vous allez y répondre.

Parlez de votre cible, expliquez qui elle est et pourquoi votre outil lui sera utile. En B2B, citez les entreprises que vous visez (CAC40, PME, ETI, startup), en B2C, soulignez l'âge de vos cibles, leurs catégories socio-professionnelles, leurs positions géographiques, leurs attentes...

Ne négligez pas l'aspect financier et insistez sur la stabilité de votre business model et vos premiers essais sur le marché. Ces derniers seront aussi probants, si ce n'est plus, qu'un tableur Excel pour vos futurs investisseurs.

N'oubliez pas non plus vos équipes ! Les investisseurs ne s'intéressent pas uniquement à votre technologie mais misent également sur l'humain.

> Si vous avez des difficultés à mettre vos idées en place à l'oral, n'hésitez pas à recourir à l'écrit dans un premier temps pour structurer vos propos et trouver les principaux éléments à valoriser.

Entraînez-vous : la flexibilité vient de l'habitude

Suivant les événements auxquels vous participerez ou les rencontres que vous ferez, vous n'aurez pas toujours 20 minutes pour expliquer en détails tout ce que vous faites. Entraînez vous à pitcher en 1, 3 et 10 minutes. Soyez concis, percutant et préférez plutôt des phrases simples (sujet, verbe, complément).

Si vous n'êtes pas encore à l'aise avec l'exercice, voici une petite méthodologie : *Nous avons une mission et notre équipe s'emploie à la remplir. Pourquoi ? Nous avons découvert un important problème que*

nous résolvons avec un produit/une solution qui utilise une technologie incroyable. Nous attaquons le marché pour le/la vendre à des clients, avec tels avantages par rapport à nos concurrents. Nous travaillons notamment à améliorer ces éléments dans les prochaines semaines. En conclusion, cet investissement est une belle opportunité.

Ne cessez jamais de vous entraîner. Plus votre discours sera rodé , plus vous serez à l'aise et pourrez travailler votre voix, votre gestuelle et jouer avec les silences. Un peu de suspense associé à un soupçon d'humour seront très appréciés et capteront l'attention de votre auditoire tout au long de votre présentation.

> Évitez néanmoins de tomber dans l'excès, au risque de faire oublier votre message.

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 soit-elle, si vous parlez à un parterre d'investisseurs qui n'y connaît rien.

Chantal Garnier, content manager chez PlanningStrat-Station résumait ainsi : *"Vous me parlez d'algorithmes, d'Intelligence Artificielle, de Machine Learning, d'Open Data, de capteurs, d'Internet des Objets, ou de logiciels. Sur ces sujets, vous êtes intarissable. Et à un certain moment, je dois vous interrompre car je suis complètement perdue dans votre solution."*

> Vous ne devez pas réciter une leçon mais raconter une histoire, votre histoire. Laissez parler votre passion et votre émotion et pointez du doigt votre plus value.

Les pitches se suivent et se ressemblent trop souvent. Faites preuve d'un peu d'audace, croyez en vous et en votre projet.



[TÉLÉCHARGER LE KIT BUSINESS PLAN](#)

Article écrit par Anne Taffin