

LE SALON DE L'ENTREPRISE EN NORMAN
ORGANISÉ PAR LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUS

Salon

PLANÈTE



CRÉA

10^{ème} ÉDITION

7 et **8**
décembre

CAEN
PARC EXPO



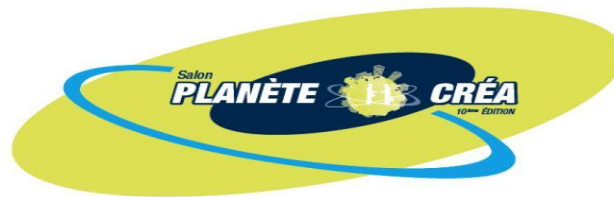
Comment Pitcher mon projet ?

Jérémie Julou de Normandie Incubation

jeremie.julou@unicaen.fr

Thierry Gonard de CCI Seine Mer Normandie

Thierry.gonard@normandie.cci.fr



www.planetecrea.com

Quelques mn pour retenir l'attention ..

- **S'adapter à l'interlocuteur, au public**
- **Faire le show**, en restant vous-même car votre personnalité compte pour beaucoup
- **Une bonne accroche**, en rapprochant votre concept d'un produit bien connu
- **Un bon problème**, pour valoriser ensuite la solution du point de vue du client

Structure pitch projet création

- Proposition de valeur
- Problème
- Démo
- Team
- Marché / Perspective

Structure pitch projet création

➤ *Proposition de valeur*

UNE SEULE

claire, efficace, 10 sec max

Qu'est-ce que je fais?

Pour qui est-ce que je le fais?

Pas de propositions de valeurs multiples!

Structure pitch projet création

➤ *Problème*

Il doit compter !

Quelle est sa taille, son ampleur ?

Pas de faux problèmes

Problème -> raison à ce problème -> comment je cracke cette raison !

Structure pitch projet création

➤ *Solution / Démo*



Structure pitch projet création

➤ *Team*



Structure pitch projet création

➤ *Marché*

En croissance / décroissance ?

Angle d'attaque ?

Petit secret maison

Maitrise des chiffres !

Pour convaincre des investisseurs d'engager les discussions

- **Produire des preuves que votre équipe va transformer le rêve en réalité**
 - Résultats obtenus au plan technique, industriel et commercial
 - Montrer que votre business model et votre stratégie d'entrée sur le marché sont efficaces
 - Compétences réunies

Pour crédibiliser votre prévisionnel

- **Faire la différence en montrant**
 - les avantages de votre offre par rapport à la concurrence
 - que votre offre est difficile à imiter
 - Ce que vous allez faire pour conserver/renforcer votre avantage

 - En détaillant votre besoin et votre plan de financement
 - En sachant quelle part de votre capital vous êtes prêt à céder