

Guide | Comment réaliser le meilleur pitch deck ?

Un pitch deck est un support pour vous permettre de valoriser votre entreprise en quelques minutes, qui se suit généralement de 5 minutes de Q/R lorsque vous pitchez, et qui doit convaincre sur de nombreux axes de la solidité de votre projet.

Ici nous vous présenterons 2 formats :

- L'un à destination de nos analystes : votre support devra être au plus complet
- L'un à destination du pitch : qui sera davantage visuel et peu décrit car votre discours servira votre support.

Quelle utilité au sein d'Anaxago ? Cet outil nous permettra de comprendre votre offre et votre entreprise. Le modèle de pitch deck qui vous est donné est le minimum d'entrées nécessaires pour que nos équipes puissent cadrer et comprendre votre entreprise, n'hésitez pas à donner des informations supplémentaires qui vous sembleraient importantes.

À l'oral, comme au roadshow par exemple, vous ne pouvez pas tout mentionner en quelques slides, il faut ainsi être concis et choisir les meilleurs arguments à mettre en avant. Ce pitch doit faire l'effet d'un teasing : dire l'essentiel sur chaque catégorie clé, afin de donner envie à vos interlocuteurs d'en savoir plus et ainsi poser des questions clés.

Pitch Deck | Le Fond

Pour le déroulé de la présentation, les impératifs restent classiques comme vous les trouverez dans les modèles de pitch deck :

1 | **Problème** :

Exposition du problème en une phrase : À quel problème répondez-vous ? Cette étape permet de cadrer votre activité et donner des premières clés de compréhension à votre auditoire.

2 | **Solution** :

Présentez votre solution, apportez ici la proposition de valeur de votre entreprise et présentez votre concept de votre offre. Selon votre offre, présentez également votre produit ou service.

3 | **Actifs** :

- Slide 1 : présentez les milestones de votre entreprise : les dates clés, les moments clés de votre développement depuis la création de votre société

- Slide n°2 : présentez vos key metrics soit l'ensemble des informations clés qui valorisent votre actif
- Slide n°3 : présentez vos CA annuels depuis la création de l'entreprise.
-
- Slide n°4 : présentez-votre pipeline probabilisé à date

4 | **Marché :**

Présentez votre marché selon 3 échelles : le marché total disponible, le marché cible que vous visez et enfin le marché potentiel que vous envisagez : TAM, SAM, SOM.

Cela permettra à quiconque d'identifier votre potentiel de marché.

5 | **Concurrence :**

Présentez ici la concurrence directe ou indirecte, avoir identifié ses concurrents est enrichissant pour une entreprise et permet de mieux se positionner.

Cependant, à ce moment-là du discours il faut que vous mettiez en avant vos avantages concurrentiels.

6 | **Chaîne de valeur :**

Caractériser votre chaîne de valeur (input & output) : qui sont vos fournisseurs, explicitez ce que vous avez internalisé et à qui vous vendez.

7 | **Business Model :**

Présentez ici votre business model, c'est le moment où vos interlocuteurs doivent comprendre comment vous vous rémunérez.

8 | **Equipe :**

Présentez ici votre équipe, les fondateurs de l'entreprise, le rôle et expérience de chacun et l'implication financière des fondateurs dans celle-ci.

9 | **Plan de développement :**

Cette dernière slide est une projection vers le futur : quel sera le visage de votre entreprise d'ici 5 ans ? Quel sera l'organigramme post levée de fonds ? Quelle est votre roadmap produit ? Quelle vision avez-vous de votre entreprise sur le moyen terme ? Enfin terminez votre pitch en détaillant les 3 bonnes raisons d'investir dans votre entreprise.

Pitch Deck | La Forme

Pitch Deck pour un dépôt de dossier

Votre pitch deck ne doit pas faire plus de 15 pages. Il doit être très complet car votre lecteur ne sera pas à vos côtés pour pouvoir poser des questions. Vous devez vous mettre à sa place et mettre l'ensemble des réponses aux questions qu'il est susceptible de se poser au sein du pitch deck.

Pour le roadshow ou pitch à l'oral

Prévoyez des slides très visuels, contenant que peu de texte, l'essentiel doit être dit à l'oral. Votre présentation doit seulement illustrer vos propos.

Captez l'attention : Une bonne phrase d'entrée de pitch doit être courte et percutante. L'éloquence doit donc être travaillée au mieux afin de trouver les bonnes formules et les bonnes références.

Comme toute prise de parole, le plus important n'est pas votre support mais vous ! Votre personnalité et votre assurance compte pour 80%, votre discours seulement pour 20% !

Appuyez-vous sur des concepts déjà connus pour que votre auditoire s'approprie votre proposition de valeur le plus rapidement possible.

Concentrez vous sur le problème adressé et la valeur que vous créez en résolvant le problème non l'inverse.