

## Fiche Pratique :

### *L'elevator pitch :*

#### *Ou de l'art délicat de convaincre un investisseur en 1 minute ?*

#### Préambule :

Convaincre un investisseur en 1 minute, c'est ce qu'on appelle un elevator pitch :

- elevator, de l'anglais 'ascenseur', parce que 30 secondes à 1 minute correspond à la durée de voyage dans un ascenseur où vous pouvez rencontrer l'investisseur / le prospect / le partenaire de vos rêves...
- pitch, de l'anglais 'son intense', parce que le message que vous allez donner dans cet intervalle temps doit avoir suffisamment d'impact pour que votre interlocuteur ait envie d'en savoir plus.

Car, en préambule, sachez que ***vous ne convaincrez jamais un investisseur en 1 minute !***

Mais vous lui donnerez cette première impression, qui doit être la bonne, parce que l'investisseur n'oublie pas que « *la 01<sup>ère</sup> impression est souvent la bonne, surtout si elle est mauvaise...* »

L'objectif donc de votre Pitch est d'avoir suffisamment d'impact pour convaincre votre interlocuteur d'avoir envie d'en savoir plus, qu'il soit un client potentiel, un partenaire ou un investisseur...

Pour faire votre elevator pitch, il vous faut avoir déjà :

1. votre résumé exécutif : descriptif en 2 pages max sur les points principaux de votre projet ;
2. votre business plan : descriptif détaillé (entre 20 et 40 pages) expliquant chaque point de votre projet.

#### Elevator Pitch

L'elevator pitch, c'est une présentation de votre projet, qui correspond aux objectifs de votre interlocuteur : Répondez en 1 ou 2 lignes maxi à chacune des questions suivantes, et vous aurez votre pitch !

#### Présentation de votre projet :

1. Le secteur et vos clients  
***quel est mon secteur ? Quel est l'objectif de mes clients ?***
2. Le produit / service  
***pourquoi mes clients vont-ils venir acheter chez moi plutôt que chez mes concurrents ?***
3. L'équipe  
***en quoi suis-je le mieux à même de mener à bien ce projet ?***
4. Les projections financières  
***pourquoi mes prévisions sont-elles réalistes par rapport au développement projeté ?***

#### Objectifs de votre interlocuteur :

***En quoi mon projet peut-il répondre aux objectifs de mon interlocuteur ?***

**Si vous passez outre cette dernière question, votre pitch sera raté.**

Car cela paraît évident, mais le banquier n'attend pas la même chose qu'un investisseur, de même qu'un client n'attend pas la même chose qu'un fournisseur...

Bonne préparation et...

***Bon pitch !***