

**Développer un  
argumentaire  
attractif**

# Qu'est-ce que le pitching ?

Le pitching est une façon de présenter votre entreprise ou votre projet à un public donné afin de **l'enthousiasmer et de le convaincre de vous soutenir** par le biais de ventes, de partenariats potentiels ou de financements.

# La structure de votre présentation dépend de votre public...



## Votre audience

*Qui est votre public ?*

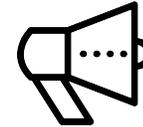
*Comment peuvent-ils contribuer à votre projet ?*



## Votre objectifs

*Qu'attendez-vous d'eux ?*

*Que peuvent-ils vous aider à réaliser ?*



## Leurs besoins

*Qu'attendent-ils de vous/votre projet ?*

*Comment votre projet peut-il les aider à atteindre leurs objectifs ?*

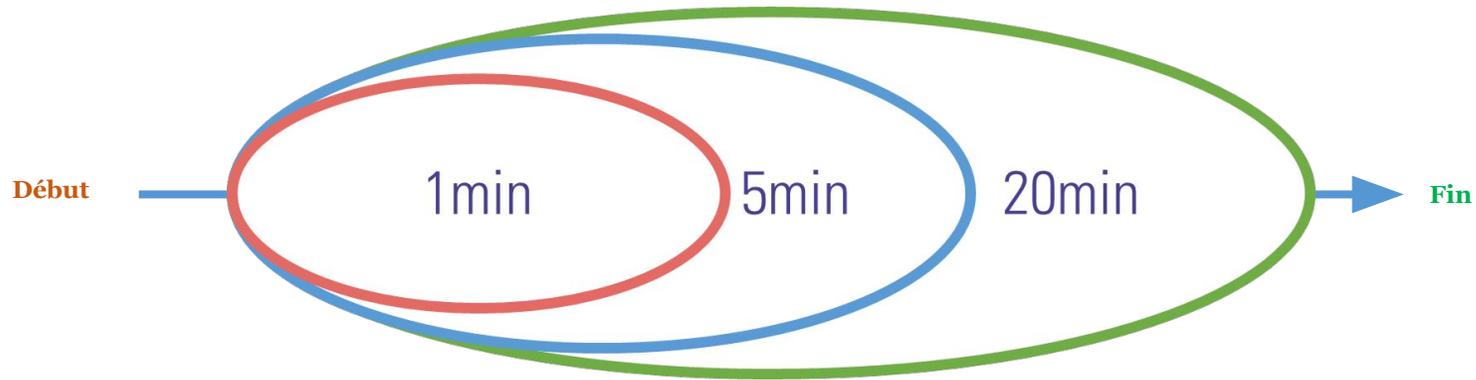


## Comment ils reçoivent le message

*Quelle langue pouvez-vous utiliser pour communiquer votre message ?*

*Quels outils/vocabulaires pouvez-vous utiliser pour leur faciliter la tâche ?*

# ... et sur la durée de votre présentation



- |   |                       |    |                                   |
|---|-----------------------|----|-----------------------------------|
| 1 | Problème/Cible        | 6  | Compétition                       |
| 2 | Proposition de valeur | 7  | Traction / Indicateurs Financiers |
| 3 | Solution / Use case   | 8  | Objectifs / Projections           |
| 4 | Business Model        | 9  | Equipe                            |
| 5 | Marché                | 10 | La demande                        |

# Vous commencez à construire votre argumentaire en structurant une histoire autour de chaque point de discussion

- 1 Problème/Cible : Les femmes de la génération Z/millénaire de toutes tailles n'ont pas les moyens de s'offrir des vêtements de sport durables et de haute qualité.
- 2 Proposition de valeur : recycler le papier végétal pour fabriquer des vêtements de sport durables et abordables.
- 3 Solution / Cas d'utilisation : technologie pour transformer les étiquettes et le papier d'emballage en tissu adapté + transparence sur la chaîne de valeur
- 4 Modèle économique : vente de produits hors ligne par le biais de pop-up stores, et en ligne par le biais de notre plateforme de commerce électronique et des médias sociaux.
- 5 Marché : 51% d'un marché de 6 millions d'euros
- 6 Concurrence : Nous sommes les meilleurs dans 3 domaines : Activewear, alignement des valeurs clients, marketing digital de pointe
- 7 Traction / Mesures financières : pop-ups, ventes dans les 20 premiers mois, CAC, engagement sur les médias sociaux, ...
- 8 Objectifs / Projections : expansion à d'autres pays
- 9 Equipe : 4 femmes avec une expérience professionnelle pertinente
- 10 La demande : lever 5 millions de dollars en financement d'amorçage

## Cas d'utilisation de la startup

**TALA**

Découvrez l'exposé de la fondatrice sur la façon dont elle a construit son pitch deck [ici](#)

# L'art du Storytelling

La narration peut avoir un impact puissant sur votre public. Il peut contribuer à susciter **l'empathie** et la **compréhension**, et **inciter à l'action**.



## Esquissez votre histoire

Prenez le temps d'élaborer une histoire intéressante et de trouver des moyens de communiquer avec votre public afin de maximiser l'impact de votre récit.



## Racontez votre histoire

Il est important de créer une expérience vivante et attrayante pour votre public. Utilisez des techniques telles que le développement des personnages, le dialogue et le cadre pour donner vie à votre histoire.



## Connectez-vous avec votre public

La clé d'une narration efficace est la connexion avec votre public. Il est important de trouver des moyens d'impliquer votre public et de faire en sorte qu'il se sente concerné par l'histoire.