

L'Investor Pitch

Un support pour convaincre



Les différents outils

- L'elevator pitch
 - Discours que l'on peut placer le temps de monter 30 étages – 1 mn
 - Attiré l'attention, obtenir la carte de visite
- L'executive summary
 - 2-3 pages de synthèse envoyé par mail
 - Obtenir une réponse en vue d'un rendez-vous
- L'investor pitch
 - 15 slides qui peuvent être jouées en 20 minutes
 - Susciter les questions pour un second rendez-vous
- Le business plan
 - 30-40 pages, à ne donner qu'à la fin
 - Se mettre d'accord sur le plan qui sera exécuté et son financement



Le pain point

- Positionner « très rapidement » le problème qui sera résolu
- Créer l'adhésion



Le produit ou service

- ❑ Décrire rapidement la solution technique
- ❑ Ne pas passer toute la présentation dessus



Le marché cible

- Montrer le marché potentiel
 - Non, ce n'est pas tout le monde
 - Bien identifier les différentes catégories
- Montrer le segment cible
 - Pourquoi ce segment est le plus attractif (facile à toucher, particulièrement motivé,...)



La stratégie commerciale

- Comment toucher le segment cible
 - Direct / indirect
 - Plus le segment est homogène, plus la stratégie sera uniforme
- Vitesse de pénétration
 - On ne peut pas faire connaître tout de suite à tout le segment
 - Quel seront les relais : très peu de choses sont vraiment virales



Quel sont les ressources uniques ?

- Non, une marque n'est pas « la réponse », mais la conséquence
- Technologique, distribution, espace dans l'esprit du consommateur
- Pourquoi des concurrents préféreraient vous acheter plutôt que d'imiter
 - 1 an de développement R&D par 5 personnes peut être copié par 3 personnes en 6 mois



Quel est la ressource unique que vous voulez acquérir ?

- Le financement demandé doit permettre l'acquisition d'une des ressources uniques
- Donc cette ressource doit être clairement identifiée
- Et il doit être facile de valider si on a réussi à se l'approprier
 - Le mind-share n'est pas facile à faire financer



Quels chiffres mettre ?

- Le montant de financement demandé
 - Rappelé pour quoi faire (i.e. la ressource unique)
- Un compte de résultat succinct
 - Si l'investisseurs connaît le domaine, il doit savoir si vous délirez
 - Si il ne le connaît, il doit savoir si il a les épaules
- N'écrivez pas de valorisation !
 - Mais préparez-vous à donner par oral un ordre de grandeur, l'investisseur veut savoir si vous délirez ou si ce n'est pas sa gamme



Trivia

- ❑ Devant un club de BAs dites que vous avez besoin de leur aide, que vous avez hâte de répondre à leurs questions en privé
- ❑ En rendez-vous privé, demandez à l'investisseur quel est la prochaine étape
 - Identifier les poissons ventouses qui ne prennent jamais de décision
- ❑ Demandez la signature d'un NDA pour le business plan, pas vraiment pour un investor pitch
- ❑ Si vous êtes au restaurant, laissez l'investisseur payer
- ❑ Questions ?

