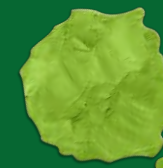




Co-funded by  
the European Union

# Green UP



Thème 4 : Les bases de  
l'entrepreneuriat

Sous-thème 4.4 : Présenter des idées

ENTRI





## PRÉSENTER DES IDÉES SOMMAIRE

- 1) Introduction
- 2) Plan d'affaires - Pitch Deck - Elevator Pitch
- 3) Éléments du plan d'entreprise
- 4) Comment présenter une idée d'entreprise
- 5) Structure de l'Elevator Pitch
- 6) Conclusion



# INTRODUCTION



Dans le paysage commercial dynamique d'aujourd'hui, la capacité à présenter efficacement ses idées peut faire la différence entre le succès et les opportunités manquées.

Que vous soyez un entrepreneur en herbe, un fondateur de startup ou un professionnel cherchant à améliorer ses compétences en communication, ce module de micro-formation est conçu pour vous fournir les outils et les techniques nécessaires pour présenter vos idées commerciales avec confiance et de manière convaincante.

Il est lié aux sous-thèmes précédents : la créativité et l'étude de marché sont des outils utiles pour élaborer un plan d'entreprise, présenter une idée à des investisseurs et savoir comment la présenter de manière concise et détaillée.



# PLAN D'AFFAIRES - PITCH DECK - ELEVATOR PITCH



Lorsque l'on veut créer une entreprise, on en a besoin :

**#1 Plan d'affaires**

**#2 Pitch Deck**

**#3 Elevator Pitch**

Fondamentalement, les trois documents ont le même contenu, mais *diffèrent en termes de détail et de profondeur*.

Commençons par le plan d'affaires (**business plan**) qui contient tout ce qui concerne l'entreprise ; créons une version plus compacte pour la présentation (pitch **deck**) et, enfin, faisons un discours contenant l'essence de votre entreprise (**elevator pitch**).

# ÉLÉMENTS DU PLAN D'ENTREPRISE



**Le plan d'affaires** est un document formel (souvent de 15 à 25 pages) qui expose en détail les objectifs d'une entreprise. Il s'agit d'une feuille de route et du fondement de toute entreprise.

Il définit également la manière dont l'entreprise entend atteindre ses objectifs.

Les plans d'affaires sont créés et utilisés par toutes les entreprises, qu'il s'agisse de start-ups ou d'organisations établies.

Des plans d'entreprise complets et bien conçus sont essentiels pour les nouvelles entreprises qui cherchent à attirer des investisseurs et à obtenir un financement.

Il permet à l'équipe de direction de rester sur la même longueur d'onde en termes d'initiatives stratégiques et de rester sur la bonne voie pour atteindre les objectifs fixés.

Un plan d'entreprise peut être revu et révisé régulièrement, et de nouveaux plans peuvent être établis si l'entreprise décide de s'engager dans une voie différente.

La plupart des modèles de plans d'affaires comprennent sept éléments :

**un résumé, une description de l'entreprise, des produits et services, une analyse du marché, une stratégie de marketing, des données financières et un budget.** Il comprendra également une annexe contenant des données à l'appui des sections principales.

Il n'y a pas de schéma ou de modèle spécifique.

# ÉLÉMENTS DU PLAN D'ENTREPRISE



- 1) **Résumé analytique** : détaille l'entreprise et ce qu'elle veut accomplir. Il comprend la déclaration de mission et des informations sur la direction, les employés, les activités et l'emplacement.
- 2) **Description de l'entreprise** : Elle donne un aperçu du plan et de la vision de l'entreprise. Elle doit comprendre le nom de l'entreprise, sa structure et un aperçu du marché cible.
- 3) **Produits et services** : Cette section détaille les produits et services proposés. Elle peut inclure les prix, la durée de vie du produit, les avantages, les produits similaires et les concurrents.
- 4) **Analyse de marché** : Une entreprise doit comprendre son secteur d'activité et son marché cible. Elle détaille la concurrence et planifie les moyens de se différencier.
- 5) **Stratégie de marketing** : Cette partie explique comment l'entreprise prévoit d'attirer et de fidéliser les clients, elle décrit un canal de distribution clair et définit les stratégies de publicité et de marketing prévues.
- 6) **Les finances** : Un plan d'affaires doit inclure la planification et les projections financières de l'entreprise. Pour une entreprise établie, cela comprend les états financiers, les bilans et d'autres documents.
- 7) **Le budget** : Toute entreprise a besoin d'un budget. Chaque plan d'entreprise doit donc détailler les coûts de personnel, de développement, de fabrication et de commercialisation.

# COMMENT PRÉSENTER UNE IDÉE COMMERCIALE/1



Un pitch **deck**, également appelé pitch deck de start-up ou d'investisseur, est une présentation qui permet aux investisseurs potentiels d'en savoir plus sur votre entreprise. Aussi étrange que cela puisse paraître, l'objectif premier d'un pitch deck n'est pas d'obtenir un financement, mais de se rendre à la prochaine réunion.

Il se compose d'une partie présentation en diapositives - généralement réalisée avec Powerpoint, Prezi ou Keynote - et d'une partie elevator pitch qui consiste à illustrer de manière concise (de 30 secondes à 5 minutes, comme dans une conversation d'ascenseur) les différents aspects du plan d'affaires de manière professionnelle et captivante, dans le but de laisser à l'interlocuteur une impression claire de votre projet d'entreprise.



# COMMENT PRÉSENTER UNE IDÉE COMMERCIALE/2



Le pitch deck devra couvrir chacun de ces sujets :

1. Mission ou vision
2. Le problème que vous résolvez
3. La taille du marché de l'opportunité
4. Votre produit - et ce qui le rend unique
5. Traction et recettes
6. Preuve que votre équipe est capable d'exécuter

La présentation doit également étayer chaque sujet par des données et des informations concrètes, et montrer que les gens sont prêts à payer pour votre produit. L'objectif est de trouver un équilibre entre la fourniture de preuves qui inspirent confiance aux investisseurs et l'intérêt qu'ils portent à la vision de l'avenir de votre entreprise.



# COMMENT PRÉSENTER UNE IDÉE D'ENTREPRISE



## **Racontez une histoire.**

Les experts ont tous insisté sur la nécessité d'être sympathique et de créer un récit. Présenter votre idée d'entreprise comme une histoire vous aide également à expliquer votre passion pour votre entreprise.

## **Définir le problème**

Si votre produit ne résout pas un problème ou ne répond pas à un besoin des clients, les investisseurs ne partageront pas votre enthousiasme. Une étude de marché approfondie, ainsi que des enquêtes et des entretiens avec les clients, peuvent montrer si votre produit est nécessaire.

## **Entraînez-vous autant que possible**

Présentez votre projet à vos amis, à votre famille, à vos voisins ou à toute autre personne disposée à vous écouter : cela vous permettra de découvrir les points à améliorer dans votre présentation.

## **Soyez réaliste.**

S'il est indispensable de s'entraîner, il est très rare que votre présentation se déroule exactement comme prévu. Des attentes réalistes vous aideront à vous préparer. Il est important de s'entraîner à une présentation réaliste, qui peut comprendre des interruptions par des investisseurs posant des questions.





# STRUCTURE DE L'ELEVATOR PITCH

Un "**elevator pitch**" est un résumé concis et convaincant d'une idée, d'un produit, d'un service ou de soi-même, qui peut être présenté dans le temps qu'il faut pour prendre l'ascenseur, généralement entre 30 secondes et 2 minutes. Il est conçu pour capter rapidement l'attention de votre public et communiquer les aspects les plus importants de votre présentation.

La structure d'un discours d'ascenseur :

**Introduction** : Commencez par une brève salutation et présentez-vous ou présentez votre entreprise.

**Énoncé du problème** : Énoncez clairement le problème ou le défi auquel votre idée, votre produit ou votre service répond. Mettez en évidence les points douloureux ou les difficultés auxquelles votre public cible est confronté.

**Solution** : Décrivez votre idée, votre produit ou votre service et expliquez comment il résout le problème que vous avez mentionné. Mettez l'accent sur les caractéristiques ou les avantages uniques qui distinguent votre solution.

**Proposition de valeur** : Mettez en évidence la valeur et les avantages que votre solution apporte au public. Expliquez comment elle améliore leur situation ou répond à leurs besoins.

**Opportunité de marché** : Discutez de la taille du marché potentiel ou de la demande pour votre solution. C'est ici que vous démontrez qu'il existe un public important pour ce que vous proposez.

**Traction ou preuve** : Si vous en disposez, mentionnez toute preuve de validation ou de traction, comme des témoignages d'utilisateurs, des partenariats ou des premières ventes.

**Différenciation** : Expliquez comment votre solution se distingue de la concurrence. Qu'est-ce qui la rend unique, innovante ou supérieure ?

**Appel à l'action** : Concluez votre présentation par un appel à l'action clair. Selon le contexte, il peut s'agir d'une demande de réunion de suivi, d'investissement, de collaboration ou d'exploration plus approfondie.

**Clôture** : Terminez par des remerciements et une déclaration finale mémorable qui renforce votre message clé.



**L'objectif est de susciter l'intérêt et la curiosité de votre public pour qu'il ait envie d'en savoir plus. Adaptez votre discours d'ascenseur à votre public spécifique et à ses intérêts, et entraînez-vous à le présenter avec confiance et enthousiasme.**

# CONCLUSION

Ce module vous a permis d'acquérir des connaissances et des outils précieux qui vous permettront d'améliorer vos compétences en matière de présentation. N'oubliez pas que la présentation de vos idées commerciales ne consiste pas seulement à partager des informations, mais aussi à inspirer l'action, à favoriser les contacts et à laisser une impression durable.

Vous savez désormais qu'il est important de comprendre votre public, de rédiger des récits convaincants et de mettre en valeur la valeur unique de vos idées.

N'oubliez pas que présenter vos idées d'entreprise ne consiste pas seulement à mettre en valeur le potentiel de vos projets, mais aussi à partager votre passion, votre dévouement et votre vision.

# RÉFÉRENCES

- <https://www.thehartford.com/business-insurance/strategy/writing-business-plan/main-components>
- <https://www.businessnewsdaily.com/10921-pitching-potential-investors.html>
- <https://www.business-plan.it/blog/differenze-tra-business-plan-pitch-deck-elevator-pitch/>



**MERCI !**