

**Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :**

## **Comment réussir son pitch de présentation d'entreprise ?**

**Le pitch de présentation d'entreprise est le moyen pour mettre en avant les atouts d'une structure dans l'espoir d'obtenir des financements. Mais l'exercice est loin d'être aisé à maîtriser.**

Pour un entrepreneur à la recherche de financements, le **pitch de présentation** est devenu un passage obligé. Mais susciter l'attention et démontrer la solidité de son projet en quelques minutes, cela ne s'improvise pas. Les conseils à suivre pour réussir l'exercice.

### **Pitch de présentation d'entreprise : adapter son discours**

Un pitch se construit en fonction du contexte. L'objectif et la demande du chef d'entreprise doivent transparaître de manière claire. « *Trop souvent le discours se termine sans que l'on sache ce qu'il veut* », constate David Chichery, expert-comptable chez Michel-Creuzot, membre du groupement France Défi, qui participe à des préparations au pitch dans un incubateur orléanais.

De même, il faut adapter ce que l'on dit aux attentes de ses interlocuteurs. « *Lorsque l'on cherche des fonds, la présentation sera plutôt orientée sur le financier. Si l'on parle à des investisseurs, il faudra mettre en avant la possibilité pour eux de sortir avec une plus-value, tandis que si l'on s'adresse à un banquier, on cherchera à le rassurer sur sa capacité à rembourser un emprunt au long cours* », détaille le spécialiste.

### **Soigner l'accroche et rester synthétique**

« *L'entrée en matière est très importante pour capter l'attention du public, souligne David Chichery. Ce peut-être par exemple une question simple, pour susciter tout de suite de l'interaction, ou une affirmation un peu décalée avec pourquoi pas une touche d'humour. Il faut susciter la curiosité* ».

Le reste du discours se construit ensuite en fonction du fil directeur que constitue la demande de l'entrepreneur : expliquer à quel besoin répond l'entreprise, en quoi cette proposition est nouvelle ou se distingue de la concurrence, pourquoi on veut passer un cap, de quelles sommes il a besoin et pourquoi.

### **À LIRE AUSSI**

#### **Crowdfunding : encore plus d'opportunités !**

En 2 ou 5 minutes, on ne peut pas tout dire, il faut donc sélectionner les informations en sachant que le pitch n'est qu'une première étape. S'il se passe bien, on aura l'occasion de donner plus de détails ensuite, à l'occasion des questions qu'il peut susciter, et des rendez-vous qu'il permet d'obtenir.

### **Être percutant et compréhensible**

Pour convaincre en peu de temps, le mieux est d'être le plus factuel possible.

« *L'objectif est de convertir l'idée ou la stratégie en quelques chiffres clefs et précis, qui font sens par rapport à la demande* » David Chichery, expert-comptable

Mieux vaut bannir le jargon et les abréviations que seuls les spécialistes du métier peuvent comprendre, en adoptant un langage simple et en usant de métaphores pour faire passer certaines idées. Si l'on dispose d'un support visuel, il faut veiller à ne pas perdre l'attention du public. « *Il ne faut pas répéter à l'écrit ce que l'on dit mais utiliser le côté visuel et graphique sur le support pour compléter ou agrémenter ce que l'on dit* », conseille David Chichery.

### **Répéter son discours**

Convaincre est aussi une question d'attitude. Avoir la voix bien posée, un débit de parole naturel, être souriant, ouvert, tout cela s'obtient surtout en s'entraînant. Prononcer son pitch devant différents interlocuteurs permet à la fois de gagner en aisance et d'affiner son contenu en clarifiant son message. Assister aux présentations d'autres entrepreneurs, dans le cadre de concours de pitch par exemple, est aussi une bonne idée pour trouver de l'inspiration et s'améliorer.

Publié le lundi 16 septembre 2019 à 09h55

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi

**Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.**

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr