BERTRAND JOUVENOT
DOPEZ VOTRE
STRATÉGIE
DIGITALE
72 fiches pratiques
Éditions
EYROLLES

INTRODUCTION

Mise en bouche

Cette recette digitale est extraite du livre *Dopez votre stratégie digitale* de Bertrand Jouvenot.

Un livre comprenant près d'une centaine de recettes digitales, destinées à vous aider à tout savoir préparer, de l'entrée au dessert, depuis la digitalisation de l'entreprise, la stratégie, le management, jusqu'à l'innovation et le produit, en passant par le marketing et à la mesure....

Découvrez ici, l'une des recettes revisitée par nous, rien que pour vous.
#DVSD

Bonne dégustation !

Bertrand Jouvenot

FICHE N° 18

Le Pitch Investor

Présentation

De plus en plus d'entreprises prennent conscience du fait que l'évolution de leur stratégie vers plus de digital passe par des profils d'*intrapreneurs*.

Largement accaparées par les impératifs opérationnels et les exigences commerciales et financières accrues, les directions n'ont que trop peu de temps à accorder à la présentation de projets numériques.

Avec le Pitch Investor, que toutes les start-up ont adopté, les entrepreneurs internes peuvent significativement augmenter leurs chances de retenir l'attention et de susciter l'envie d'aller plus loin.

TEMPS • plusieurs mois
NOMBRE DE PERSONNES • 1 à 10
DIFFICULTÉ • ★★★

☞ **POUR ACCOMPAGNER**
Cette fiche pourra être combinée avec le Business Model Canvas et le business plan numérique.

72 fiches pratiques_LIVRE.indb 96 29/07/2019 14:19:23

PRÉSENTER UN PROJET NUMÉRIQUE
EN MODE START-UP

Source : Guy Kawasaki, The Art of Start 2.0, *Penguin, 2015.*

72 fiches pratiques_LIVRE.indb 97 29/07/2019 14:19:24

« Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement et les mots pour le dire arrivent aisément. » Nicolas Boileau aurait-il su vendre mieux que quiconque son projet Internet à des investisseurs ?

Attention

- L'approche émane d'un monde où les capitaux-risqueurs sont habitués à ce type de discours très frappant qui peut aller à l'encontre d'une culture *corporate* plus classique.
- Le traditionnel *business plan* qui accompagne la proposition d'une nouvelle activité est relégué au second plan, ce qui peut freiner le processus de validation interne (▸ Fiche 71).

Au sommaire

◊ Objectif

MÉNAGER le temps précieux des décideurs.

VENDRE un projet efficacement.

RÉPONDRE d'emblée aux premières questions que pourrait poser et se poser un décideur.

◊ Contexte

Dans une entreprise où les équipes digitales sont invitées à se comporter en véritables entrepreneurs, le Pitch Investor est un très bon moyen d'envoyer un message à la direction exprimant combien l'on est conscient des efforts demandés et des investissements consentis pour ce projet que l'on incarne et qui fera désormais partie de notre vie.

72 fiches pratiques_LIVRE.indb 98 29/07/2019 14:19:24

Préparation et mise en œuvre

◊ Étapes

1 Préparez-vous à respecter la règle de présentation 10/20/30 (10 vues déroulées en 20 minutes et comprenant 30 points en tout).

2 Construisez les vues de votre présentation :

1 Titre
2 Problèmes et opportunités
3 Proposition de valeur
4 « Magie » sous-jacente (description d'une technologie utilisée, de secrets de fabrique, etc.)
5 Modèle économique (l'occasion d'utiliser un *Lean Canvas*, Fiche 32)
6 Go-to-market plan (manière dont vous allez atteindre votre cible, votre marché)
7 Analyse de la concurrence (en se comparant aux concurrents avec un tableau en deux colonnes : ce qu'ils ne peuvent pas faire, ce que nous faisons mieux)
8 Équipe
9 Projections financières et indicateurs clés
10 Statut actuel, objectifs, calendrier et financement

3 Avant la présentation, répétez préalablement devant un maximum de personnes différentes. Pendant la présentation, laissez une seule personne faire le spectacle avec énergie et enthousiasme. Après la présentation, retravaillez pour améliorer sans cesse.

4 Ne vous découragez pas, en vous rappelant que Google a *pitché* presque 250 fois, dit-on, avant de trouver un investisseur (personne ne pensait à l'époque que Yahoo! pouvait être détrôné).

◊ Méthodologie et conseils

- Même pour un projet qui n'est pas voué à être présenté, faire l'exercice de rédiger les dix vues est salutaire.
- Une vidéo, un prototype, une maquette de site montrant le service fonctionner seront toujours les bienvenus.

OBSERVATIONS

Le Pitch Investor enferme le porteur du projet dans un faisceau de contraintes qui l'obligeront à faire le tour complet de son projet et de sa démarche d'*intrapreneur*.

Il aide un décideur à comprendre et à acheter ou non une nouvelle initiative.

72 fiches pratiques_LIVRE.indb 99 29/07/2019 14:19:24

Ça vous à plus ?

Pour vous régaler encore, avec près d'une centaine d'autres recettes digitales, passez la commande

Commander ici

www.jouvenot.com

CONCEPTION GRAPHIQUE, ICONOGRAPHIE & MISE EN PAGES

nun { design & arts graphiques }

WWW.NUNDESIGN.FR

NUN.ARTSGRAPHIQUES

NUN.DESIGNGRAPHIQUE