

FICHE OUTIL - Comment construire votre pitch face à un investisseur ?

Lors d'une levée de fonds, le pitch est votre premier véritable point de contact avec l'investisseur. C'est l'occasion de capter son attention, de susciter son intérêt et de le convaincre que votre projet mérite son investissement. Un pitch efficace est clair, structuré et percutant. Il doit résumer les points clés de votre projet en 7 minutes environ, en mettant en avant ce qui vous distingue et ce qui justifie la valeur de votre entreprise. Cette fiche vous guide à travers les éléments essentiels à inclure dans votre pitch pour maximiser vos chances de succès.

1

Introduction - Qui êtes-vous et pourquoi vous écouter ?

- Nom de l'entreprise et slogan.
- Nom du présentateur et coordonnées.
- Présentez en 2 minutes : qui êtes-vous, votre rôle et pourquoi l'investisseur devrait vous écouter.

2

Vue d'ensemble - Quelle est votre histoire et votre ambition ?

- **Storytelling** : décrivez brièvement votre entreprise, sa vision, sa mission, son rôle, et les objectifs de la levée de fonds.
- **Court et clair** : la présentation doit être simple et orientée business.

3

Problème à résoudre - Quel problème concret adressez-vous ?

- Expliquez **clairement** le problème que votre projet vise à résoudre et démontrez en quoi **vous êtes qualifié.e** pour y répondre.
- Mettez en avant les « **pain points** » non résolus par des pairs.

Les « pain points » représentent les difficultés, frustrations ou besoins non satisfaits que rencontrent les utilisateurs dans leur expérience actuelle.

4

Marché et cibles - À qui vous adressez-vous et quelle est la taille du marché ?

- **Identifiez vos clients** et si possible donnez une courte analyse de leurs comportements.
- **Taille du marché** : assurez-vous qu'elle soit suffisante pour justifier un investissement, montrez que le marché est significatif.
- **Comment atteindre vos clients ?** Mentionnez vos **canaux de distribution et partenariats clé**.

5

Solution - Comment votre produit/service répond-il au problème ?

- Présentez votre **produit ou service** en mettant l'accent sur les **bénéfices** que votre solution apporte plutôt que sur les aspects techniques.
- **Photos/vidéos** ou **captures d'écran** du produit en action ; ou encore mieux, si c'est possible, amenez votre produit pour le faire tester par les investisseurs potentiels.



6

Modèle de revenus - Qui achète et pourquoi ?

- Décrivez qui sont vos clients, le modèle de tarification et la rentabilité de vos produits.
- Précisez l'adéquation entre vos revenus et vos coûts.



7

Stratégie de mise sur le marché - Comment allez-vous accélérer votre croissance ?

- Expliquez vos partenariats ou ressources pour accélérer la distribution et réduire les coûts.

8

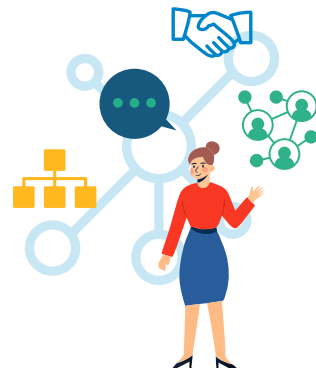
Concurrence et avantage concurrentiel - En quoi votre solution est meilleure que la concurrence ?

- Analysez la concurrence : comment résolvent-ils le problème, et pourquoi votre solution est meilleure ?
- Mentionnez les leviers de croissance et protections de propriété intellectuelle dont vous disposez (par exemple un brevet).

9

Équipe - Qui porte le projet et quelles sont ses forces ?

- Présentez les fondateurs et membres clés de l'équipe, ainsi que leur expertise.



10

Données financières - Quelle est votre trajectoire économique ?

- Projections sur 5 ans : revenus, coûts, EBITDA, (*earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*) etc.
- Hypothèses pour prouver la viabilité financière.
- Expliquez précisément combien vous souhaitez lever, et comment vous utiliserez ces fonds pour atteindre vos objectifs.



11

Jalons passés et futurs - Qu'avez-vous accompli et où allez-vous ?

- Présentez les étapes importantes déjà franchies, les succès et les jalons futurs à atteindre avec ces fonds.

12

Conseils pratiques

- Entraînez-vous à présenter votre pitch avec des amis ou devant un miroir.
- Souriez : l'attitude compte.
- Soyez prêt.e pour les 30 premières secondes : elles sont décisives.



Contenu issu de la présentation de Céline Bouton de [Be Impact](#), lors de l'événement sur la levée de fonds privés organisé par Circular Wallonia le 15 octobre 2025.

