



Pour pitcher votre projet, il est nécessaire d'avoir **un plan structuré** qui permette de délivrer les **bons messages dans un ordre logique et argumentaire**.

Ce pitch doit être enrichi du travail effectué dans l'élaboration **en parallèle de la proposition de valeur**.



Vous trouverez ci-dessous **une proposition de structure de pitch** qui vous guidera et vous aidera à vous préparer.

Idéalement, il doit durer **1 min30**

Structure du pitch

1. L'ACCROCHE (15 SEC)

Cette partie doit être **courte et très percutante**.

L'objectif de l'accroche est **d'attirer l'attention de votre interlocuteur** avec un élément suffisamment impactant pour le convaincre de votre sincérité et lui donner envie d'en entendre plus sur votre projet. Il peut s'agir d'un contact commun, d'un événement particulier auquel vous avez participé ensemble, d'une actualité brûlante qui vous touche tous les 2, qui montre que vous partagez des choses... Dans le cas où vous n'avez aucun élément pouvant vous relier directement l'un à l'autre, vous pouvez chercher une information ou un chiffre choc à propos de l'engagement de votre entreprise, ou du besoin social que l'entrepreneur social adresse et qui est proche des enjeux de votre entreprise

2. PRÉSENTATION DE VOTRE PROBLÉMATIQUE (15 SEC)

L'objectif est de présenter à votre interlocuteur le problème que vous adressez ainsi que les enjeux respectifs de votre entreprise et de l'organisation sociale.

3. PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE (15 SEC)

Présentez votre entreprise en une phrase : Dans quel secteur agissez-vous ? Quels liens avez-vous avec l'enjeu sociétal dont il est question ?

4. PRÉSENTATION DE LA SOLUTION (15 SEC)

Présentez l'innovation du mode de coopération proposé en précisant le rôle de chacun

5. PRÉSENTATION DES AVANTAGES ET ÉLÉMENTS DIFFÉRENCIATEURS (15 SEC)

Présentez l'intérêt du projet et ses retombées positives à la fois pour l'entrepreneur social, ce qui lui donnera envie de s'engager à vos côtés, pour l'entreprise et également en quoi cela répond au besoin social.

6. CONCLUSION (15 SEC)

Définissez ensemble les prochaines étapes. En fonction de votre interlocuteur, cela peut être une prise de rendez-vous pour continuer les discussions, la mise en relation avec un interlocuteur plus adapté au sein de son organisation ou encore une demande de réponse sur la suite des événements.

Formulaire de construction de votre pitch

>>> Utilisez ce tableau pour construire votre pitch, en y écrivant les phrases de chaque étape. Puis récitez-les en vérifiant le timing (approximatif).

Accroche (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
Présentation de La problématique (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
Présentation de votre structure (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
Votre solution et le rôle de chacun (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
Avantages et éléments différenciateurs (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
Conclusion, appel à l'action (15 sec)	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	