



**FLAT6LABS**



**MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS  
OF DENMARK**



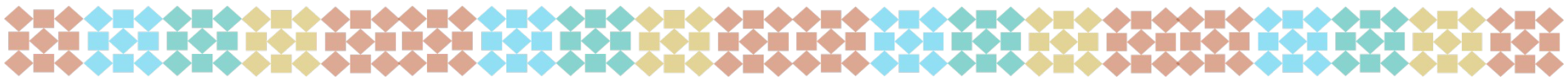
**Danish-Arab  
Partnership Programme**



# **Projet d'Accélérateur de Croissance Verte et d'emplois**

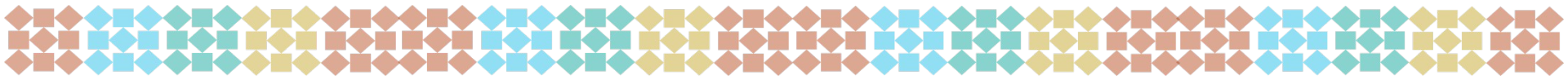
How to nail your presentation?

Jeudi 18 Avril 2024



# Qu'est-ce qu'un pitch deck?

Un pitch **deck** est un support de présentation utilisé pour présenter l'idée ou l'entreprise à un public quelconque, potential partenaires, clients, institutions financières.





**FLAT6LABS**



**MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS  
OF DENMARK**



**Danish-Arab  
Partnership Programme**



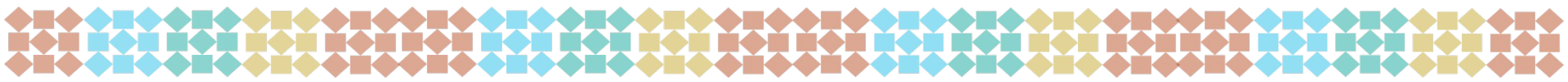
# Le problème

Quel est la taille du problème? Est-ce récurrent?

Quel est le coût de la résolution du problème?

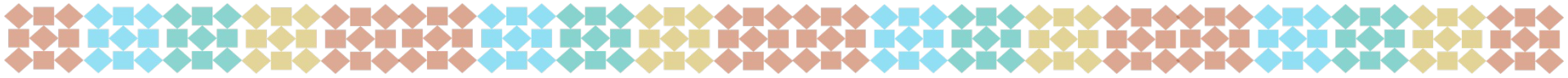
Quels sont les besoins du client/ du marché?

Comment le/la client-e se comporte-il/elle face à ses besoins aujourd'hui?



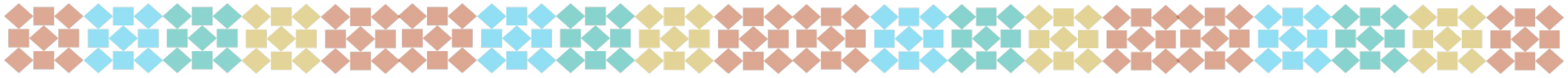
# Le problème

Formulez le problème en rapport avec les Objectifs et Enjeux de Développement Durable



# Conseil

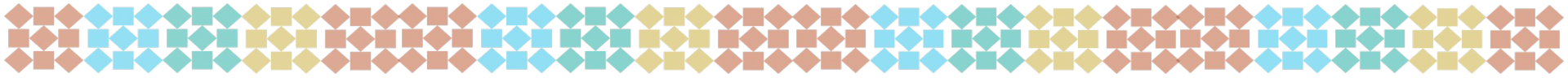
Le ***storytelling*** est une excellente technique qui consiste à utiliser la narration et à faire appel à des expériences personnelles et du vécu.



# Les valeurs de l'Entreprise

Expliquez votre projet en une seule phrase.

***Nous résolvons [le problème] en fournissant [l'avantage], pour  
aider [la cible] à atteindre [l'objectif de la cible].***





**FLAT6LABS**



**MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS  
OF DENMARK**

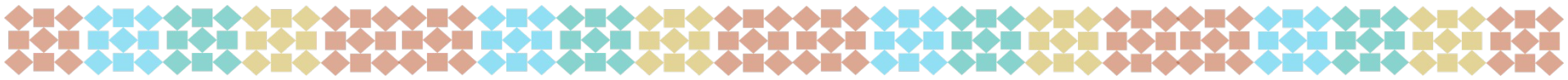


**Danish-Arab  
Partnership Programme**



# Le produit

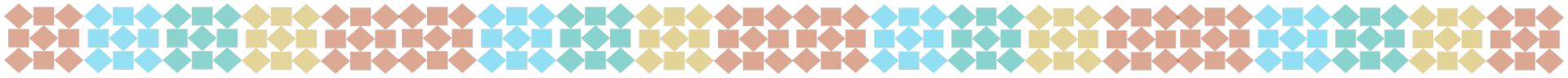
Comment votre produit répond-il mieux aux besoins non satisfaits du marché que les autres solutions?



# Conseil

MONTREZ VOTRE PRODUIT !

- Vidéo démonstration (sans voix/son) /GIF
- Explication du processus de fabrication/utilisation du produit (slides)







**FLAT6LABS**



**MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS  
OF DENMARK**



**Danish-Arab  
Partnership Programme**



# Réalisations jusqu'à présent

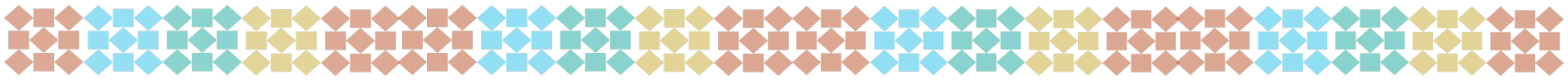
Lancement de(s) produit(s)

Les partenariats

Le nombre de clients/utilisateurs

Les ventes

Le chiffre d'affaires





**FLAT6LABS**



**MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS  
OF DENMARK**

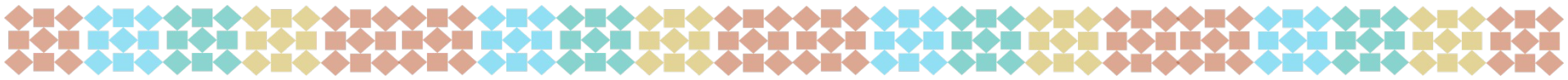


**Danish-Arab  
Partnership Programme**



# Composante Green présente et/ou future

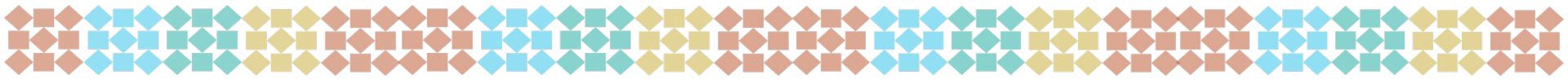
Énoncez la composante Green actuelle qui rend votre projet à l'heure actuelle ou comment vous envisagez de rendre votre projet green dans le future.



# Conseil

La composante Green peut être reflétée au niveau de :

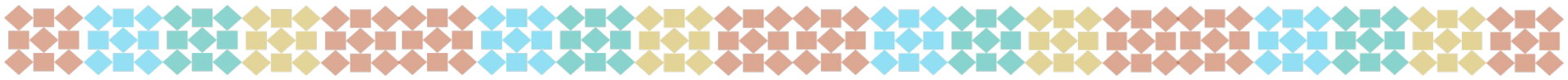
- Votre produit
- Votre processus de fabrication
- Votre chaîne de distribution
- ect



# Concurrence

Qui sont vos concurrents?

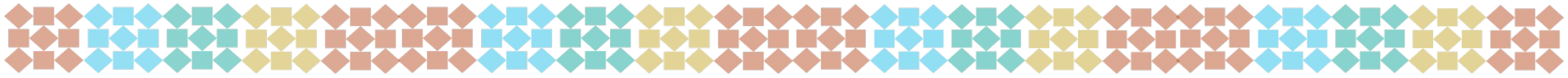
- Géographie
- Liste des fonctionnalités
- Positionnement du produit
- Gaps
- Pricing
- Client cible
- Approche Marketing



# Concurrence

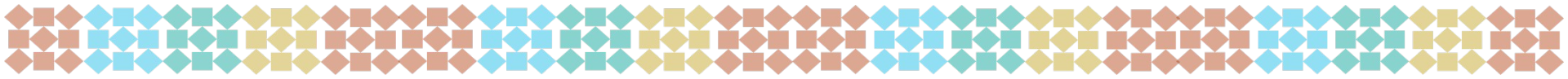
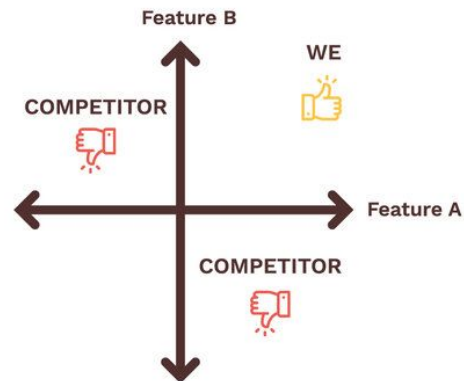
Où se positionne votre entreprise sur le marché face à ces concurrents?

Quel est votre caractère de différenciation et d'innovation par rapport aux solutions existantes?



# Concurrence

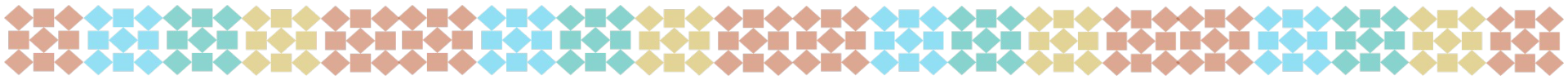
	Our Company	Competitor	Competitor
Feature A	✓	✓	
Feature B	✓		✓
Feature C	✓		✓
Feature D	✓	✓	



# Modèle d'affaires/Monétisation

Comment est-ce que vous générez de l'argent?

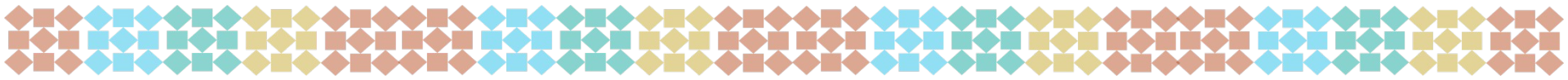
- Modèle de revenu (Commission, vente directe, ect)
- Tarification



# Attention

**Avoir un mauvais modèle d'affaires** est là où de nombreuses entreprises **échouent!**

Votre modèle d'affaires **peut évoluer** à travers le temps.

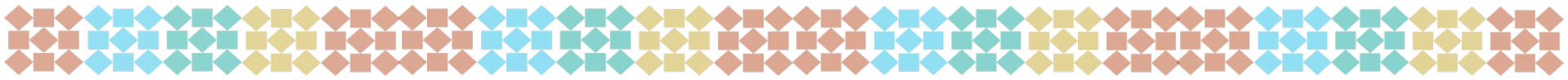




# Feuille de route

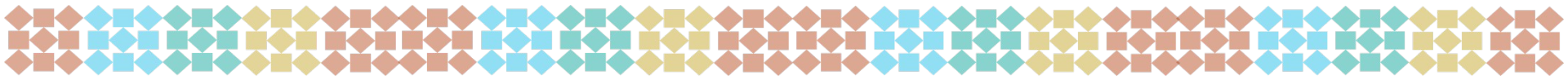


Nouveaux produits/services, nombre de clients et chiffre d'affaires, nombre d'emploie à promouvoir par an



# Besoin financier

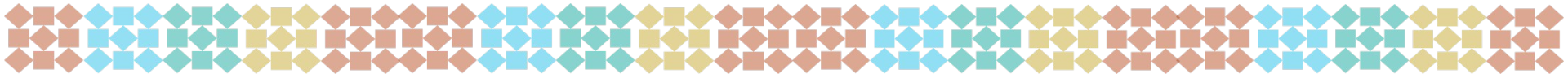
Quel est votre besoin en terme de financement?



# Conseil

Expliquez comment vous allez utiliser le financement (précisez les différentes catégories).

Précisez combien de temps le financement va vous permettre d'opérer.

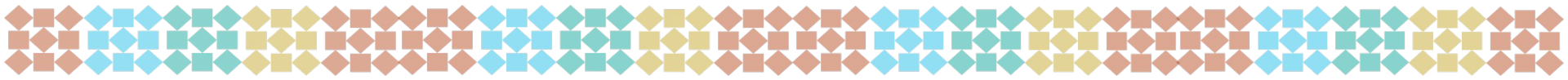


# Équipe

L'équipe managériale peut-elle exécuter ce projet? Quels sont vos rôles respectifs au sein de l'entreprise?

Quelles expériences et compétences pertinentes votre équipe managériale apporte-t-elle à l'entreprise?

Combien d'employés vous avez et quels sont leurs rôles?





**FLAT6LABS**



**MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS  
OF DENMARK**

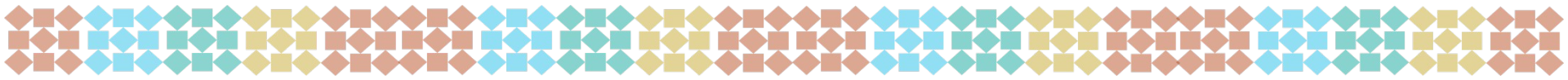


**Danish-Arab  
Partnership Programme**



# La structure d'un pitch deck

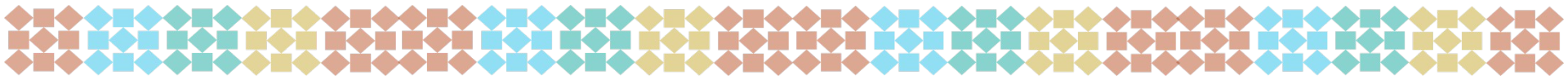
- Énoncé du problème
- Solution
- Présentation du produit/service/processus de fabrication
- Réalisations jusqu'à présent
- Aspect Green Présent et/ou future
- Concurrence
- Modèle d'affaires/monétisation
- Feuille de route sur 2 ans
- Besoin Financier
- Équipe



# Ne pas sous estimer le Script

Vous souhaitez identifier les informations que vous avez à transmettre sur chacun de vos diapositives pour satisfaire le public cible.

Cela vous aidera également à identifier ce que vous pouvez adapter sur la diapositive en une ligne ou deux, et ce que vous devez couvrir dans votre pitch oral.





**FLAT6LABS**



**MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS  
OF DENMARK**



**Danish-Arab  
Partnership Programme**

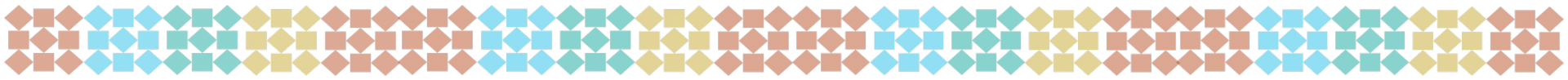


# Ce qu'il faut retenir

Pas plus de 20 diapositives

30 - 45 secondes pour passer à la solution

L'équipe et les finances seront les diapositives les plus vues





**FLAT6LABS**



**MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS  
OF DENMARK**

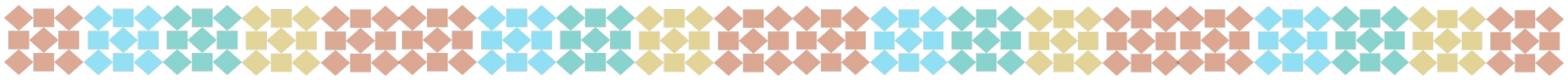


**Danish-Arab  
Partnership Programme**



# Le plus important c'est le “COMMENT”

- Ayez l'air vif
- Maîtrisez votre sujet/métier
- Soyez positif, calme et jamais sur la défensive
- Souriez!
- Ne mentez jamais et tenez toujours votre parole
- Pratiquez







**FLAT6LABS**



**MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS  
OF DENMARK**



**Danish-Arab  
Partnership Programme**

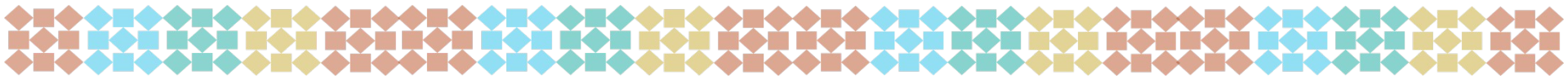


# Quelques expressions utiles

Sur la base de XYZ, nous pensons que...

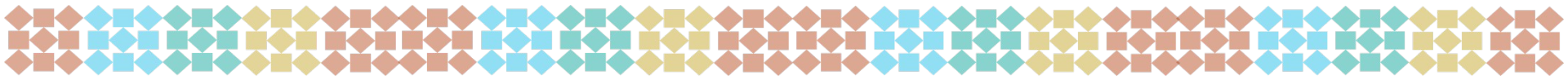
Je peux revenir vers vous avec cette information

C'est un bon point, mais avez-vous déjà pensé à XYZ



# Quelques expressions inutiles

Pour être honnête, En toute franchise, Croyez moi  
Jamais, Toujours  
Révolutionnaire, Visionnaire





**FLAT6LABS**



**MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS  
OF DENMARK**



**Danish-Arab  
Partnership Programme**



# Merci

