

Deeptech : traduire votre innovation en pitch investisseur efficace



POURQUOI LES PITCHS DEEPTech ÉCHOUE

Les 3 erreurs fatales :

1. Commencer par la technologie

✗ « Nous avons développé un algorithme de... »

✓ « L'industrie X perd 280M€/an à cause de... »

2. Noyer sous le jargon

✗ « Réseau neuronal convolutif avec attention multi-têtes »

✓ « Un système qui apprend continuellement à optimiser »

3. Manquer de preuves chiffrées

✗ « Nous améliorons significativement l'efficacité »

✓ « 23% de réduction en 12 mois, ROI 18 mois »



INVERSER LA PYRAMIDE

Étape 1 : Commencez par le problème coûteux :

1. Quel problème ? (quantifié)
2. Combien coûte-t-il ? (€€€)
3. Pourquoi les solutions actuelles échouent ?

Exemple : « Les usines européennes dépensent 280Mds€/an en énergie. 30-40% est gaspillé. Les solutions actuelles (audits manuels) sont ponctuelles et obsolètes en 6 mois. »

Étape 2 : Présentez l'impact business avant la techno

- Résultats chez vos clients (chiffres précis)
- ROI et délai de retour
- Preuves vérifiables



TRADUIRE ET PROUVER

Étape 3 : La méthode « Et alors ? » (3x) pour chaque terme technique :

- Tech : « Apprentissage par renforcement »
- Et alors ? → « Le système apprend seul »
- Et alors ? → « L'optimisation s'améliore avec le temps »
- Et alors ? → « Les économies augmentent sans intervention »

Exercice : Prenez 5 termes techniques de votre pitch, appliquez « Et alors ? » 3 fois

Étape 4 : Quantifier systématiquement Transformez :

- « Très efficace » → « 23% de réduction »
- « Rapidement » → « ROI en 18 mois »
- « Significatif » → « 2,1M€ économisés/an »

Checklist : ☐ Chaque affirmation a un chiffre ☐ Chaque chiffre a un contexte ☐ Chaque contexte est vérifiable



STRUCTURER ET TESTER

Étape 5 : Format modulaire, créez 3 versions :

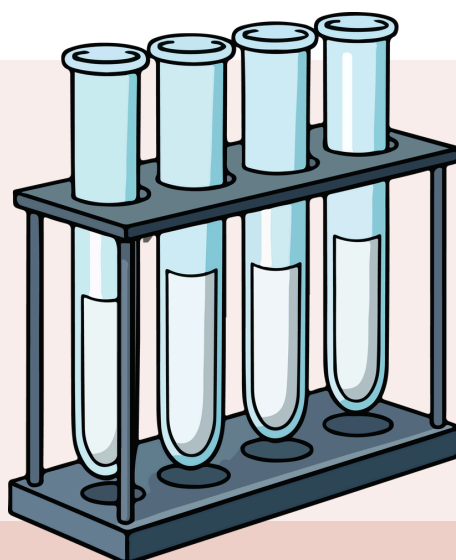
- Express (5 min, 10 slides) : premier contact
- Standard (15 min, 18 slides) : présentation investisseur
- Approfondi (30 min, 30 slides) : due diligence

Structure des 10 slides essentielles :

1. Problème (quantifié) 2-3. Impact business (preuves clients)
2. Solution (haut niveau)
3. Différenciation vs concurrence
4. Marché et opportunité
5. Business model
6. Traction
7. Équipe
8. Levée et utilisation des fonds

Étape 6 : Tester et itérer

- 5 tests minimum avant levée réelle
- Observer à quel moment l'attention décroche
- Noter toutes les questions/objections
- Affiner jusqu'à clarté optimale



CHECKLIST FINALE + CTA

Votre pitch est prêt si :

- ☐ Un junior comprend le problème que vous résolvez
- ☐ Chaque slide contient max 3 idées
- ☐ Vous avez des chiffres précis pour chaque affirmation
- ☐ Votre différenciation est claire en 1 phrase
- ☐ Vous parlez business avant technique
- ☐ Votre pitch dure 15 min chrono

Les 3 questions à vous poser :

1. Un investisseur généraliste comprend-il mon innovation en 5 min ?
2. Ai-je des preuves chiffrées de mon impact ?
3. Mon discours est-il cohérent sur tous mes supports ?





Besoin d'un accompagnement pour clarifier votre discours deeptech ?

J'accompagne les startups technologiques dans la transformation de leur communication, en combinant compréhension des enjeux techniques et maîtrise du storytelling investisseur. Spécialisation IT, cleantech, biotech, et toutes innovations complexes nécessitant une traduction claire.

claire@clairegerardin.com
www.clairegerardin.com

