



Convaincre ses partenaires, sa direction, son public, ses futurs contributeurs, lancer sa communication... Le Pitch permet de présenter son projet en 2 minutes et d'impliquer d'autres personnes dans la suite du projet. (Choisissez 1 personne [2 max] qui pitchera pour l'équipe).

POURQUOI : Quelle est la cause, l'origine de votre projet ? Pourquoi est-ce important ? Préparez une phrase d'accroche et utilisez des chiffres, une histoire, un vécu...

QUOI : Votre proposition en 2 phrases. En quoi est-ce pertinent, différent, innovant. Puis expliquez plus en détail votre proposition du point de vue du public. Soyez simple, sans jargon ni détails techniques.

VISION : Quel est l'impact potentiel (et l'ambition) de votre projet ? À court terme et/ou dans le futur, quels objectifs précis souhaitez-vous atteindre ?

COMMENT : Quel(s) rôle(s) jouent les partenaires dans votre projet ? Qui sont-ils ? Quelles sont les premières actions que vous allez mettre en place ensemble ? En 1 ou 2 phrases, montrez que votre équipe et votre projet sont pertinents (compétences, ressources...)

APPEL À L'ACTION (OPTIONNEL) : Quels sont vos besoins et vos priorités pour démarrer votre projet ? Quelle est votre demande auprès de l'audience ?