

Instructions pour le pitch

Instructions générales

- Préparez le pitch avec **l'objectif du pitch** bien en tête. L'objectif du pitch est d'expliquer en quoi consiste votre solution et comment vous allez mettre l'expérience en place.
- Les **slides** du pitch vous aident à **construire une démonstration complète pour le jury**. Evitez d'encombre le pitch de questions de détail : elles n'ont pas leur place dans un pitch.
- Utilisez **les mots clefs** corrects et des phrases courtes. Evitez de surcharger votre texte et les phrases à rallonge.
- Enrichissez **visuellement** votre pitch là où c'est nécessaire et utile.
- Employez un **langage simple** pour votre pitch : utilisez des termes simples, expliquez éventuellement certaines technologies et principes.
- **Préparez**, à l'avance, **les questions** que vous souhaitez poser aux propriétaire(s) du challenge ou membres du jury.
- **Respectez le temps imparti** pour votre pitch (max. 40 min) et les questions & réponses (max. 20 min).
- **Limitez le nombre de locuteurs**

Contenu du pitch

1. Présentez-vous

Présentez de façon brève et complète votre entreprise et les participants.

2. Présentez votre solution

Présentez votre proposition dans un langage compréhensible. Faites référence au problème. Démontrez que vous avez une connaissance et une compréhension suffisante du problème.

Nous voulons recevoir une réponse aux questions dans votre pitch :

- *Quel est le problème auquel votre entreprise donne une solution ? Que lest l'impact de ce problème ?*
- *Quelle est votre solution ? Quelles sont les technologies utilisées ? En quoi vote solution est-elle unique, intelligente et/ou innovante ?*

- *De quelle manière et dans quelle mesure cette solution répond au challenge (de l'organisation publique) ? De quels problèmes sont (peuvent être) solutionnés? Quelle valeur la solution a pour le business et les clients du propriétaire du challenge?*
- *De quelle manière la solution résout-elle le problème. Le problème est-il partiellement ou complètement résolu. Quelle est la plus-value de la solution ?*
- *Pourquoi devrions-nous croire en la solution ? Quelle est la faisabilité de la solution (au niveau organisationnel, technique, juridique, ...)?*

Tuyaux :

- Décrivez le problème et la solution à partir d'une perspective qui met les aspects humains au centre.
- Utilisez éventuellement le canevas de proposition de valeurs pour enrichir et illustrez votre discours.
- Toon eventueel de oplossing door bijv. een sketch of demo.
- Vermeld eventueel resultaten van andere experimenten of implementaties.

3. Expliquez comment vous allez réaliser l'expérience

Expliquez ce qui, « le quoi », va être expérimenté au cours de l'expérience, quel sera l'objectif de l'expérience, « le focus », et de quelle manière l'expérience va être mise en place et se dérouler, « le comment ». Détaillez de quelles compétences les membres de l'équipe expérimentale disposent pour ce faire.

Nous voulons recevoir une réponse aux questions au travers de votre pitch :

- *Sous quelle forme la solution va-t-elle être expérimentée ?*
- *Quelle sorte d'expérience va être mise en place ? Comment l'expérience va-t-elle se présenter et se dérouler ?*
- *Quel est l'objectif de l'expérience ? Quels résultats veut-on atteindre ? Que voulez-vous et qu'allez-vous en retirer ou apprendre ?*
- *De quelle manière les utilisateurs seront-ils impliqués ?*
- *Dans quel environnement l'expérience va-t-elle avoir lieu ?*
- *Quels sont les risques identifiés et comme seront-ils gérés ?*
- *Quels sont les membres de l'équipe de votre entreprise ? De quelle expertise et de quelles compétences peuvent-ils se justifier pour mener l'expérience?*
- *Quels sont les moyens et ressources que le propriétaire du challenge doit prévoir ?*
- *Quelles sont les suites possibles après l'expérience ? (à détailler à partir d'hypothèses plausibles).*
- *Quelle(s) sont les chemins qui s'offriront au propriétaire de challenge après l'expérience?*

Tuyaux :

- Utilisez un support visuel pour illustrer votre propos
- Appuyez votre démonstration à l'aide d'une vision globale
- Motivez votre proposition d'expérimentation.