

Réussir son pitch

Objectifs de la formation



Comprendre **l'importance du pitch**
pour son projet



Apprendre **comment élaborer et structurer** son pitch



Obtenir des **astuces pour réussir son pitch**

Table des matières

01

Introduction

02

Contenu

03

Structure

04

Conseils

Partie 1

Introduction



1

Qu'est ce qu'un pitch?

Qu'est-ce qu'un pitch?

Un pitch est une présentation orale de ton projet qui permet de faire passer un message à une audience précise et en un temps donné. C'est exercice de synthèse, clarification et vulgarisation de ton projet et un outil fondamental pour présenter ton projet et séduire ton public.

👉 Objectifs du pitch

- Présenter la vision du projet et son potentiel
- Démontrer le potentiel de marché visé par le projet
- Mobiliser et engager l'audience autour du projet

2

L'importance du pitch

Le pitch est un exercice indispensable pour tout porteur de projet qui se lance et doit **expliquer** son projet de façon simple, efficace et structurée.

C'est un outil extrêmement important et puissant pour **convaincre** un auditoire (bailleurs de fonds, partenaires, bénévoles, jurys de concours...) de l'intérêt de ton projet et ainsi, de l'intérêt de leur contribution.

Le pitch est donc **un discours à travailler et perfectionner, à maîtriser** avec habileté et **à adapter** à son interlocuteur en choisissant à chaque fois les arguments les plus pertinents.

3

Ce qu'il faut éviter vs. ce qu'il faut créer

ce qu'il faut éviter

- **De la confusion** : Je n'ai rien compris. Je ne comprends pas ce qu'il veut faire.
- **Un manque d'implication** : Qu'attend-il de moi ?
- **Un sentiment de déjà vu** : Mais on a pas déjà un projet qui fait ça ?

ce qu'il faut créer

- **Un besoin** : C'est génial. C'est exactement ce dont j'ai besoin. C'est indispensable. Pourquoi n'y a-t-on pas pensé avant ?
- **Un sentiment de confiance** : Il a confiance en son projet. Il gère. Je lui fais totalement confiance.
- **Un désir d'implication** : J'ai envie de l'aider.

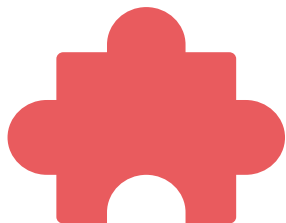
Partie 2

Contenu



1

Les points clés du pitch



La problématique à laquelle le projet répond



La solution



L'ambition



Le call-to-action

2

Élaborer son pitch

Il est indispensable d'adapter son pitch en fonction de la réponse aux questions suivantes. Ceci te permettra de convaincre le public visé et de lui faire adopter le comportement souhaité.

Les bonnes questions à se poser :

- _ Qui est ton audience ?
- _ Quel message veux-tu transmettre ? Quel lien existe-t-il entre ton audience et ton projet ?

Les éléments à adapter en conséquences :

- _ Le ton (sérieux, solennel, visionnaire, divertissant, enthousiaste)
- _ Le vocabulaire (formel, technique, amical)
- _ Les arguments

Le call-to-action, i.e. l'action que tu souhaites que ton audience mette en place après avoir entendu ton pitch (investir, partager une campagne de crowdfunding, liker une page Facebook...)

Partie 3

Structure



1


Structurer son pitch

Étape 1.1 : étapes 1 et 2

Tu trouveras ici une idée de structure de base à étoffer et à adapter en fonction de ton auditoire, l'objectif de ton pitch et le temps dont tu disposes pour le dire. **Attention, garde toujours l'essentiel.** Ne noie pas ton pitch d'informations et détails non essentiels, et donc nuisibles à sa pertinence. Il faut choisir le bon niveau d'information pour être sûr que l'audience retiendra les éléments importants.

1. Fais un accroche précise et concise pour capter l'attention. Les 3 premières secondes sont cruciales !

2. Expose le besoin social ou environnemental auquel ton projet répond. Tente de le rendre insoutenable ou de permettre à ton audience de s'y identifier afin de justifier et appuyer la nécessité de l'existence de ton projet pour y répondre.



“Les gens n’achètent pas ce que vous faites, Ils achètent **pourquoi** vous le faites.”

Simon Sinek



1

Structurer son pitch

Étape 1.2 : étapes 3 à 5

3. Présente ton projet, explique la solution spécifique donnée par ton projet à ce besoin.

Suscite ici le fort intérêt de ton auditoire pour ta solution afin de le rallier à ta cause.

4. Précise, si besoin, la manière dont ta solution fonctionne. Explique, avec des données concrètes, comment la solution répond au besoin. Cette étape permet à ton auditoire de mieux comprendre ton produit ou service. Tu peux également raconter l'expérience que vivra un utilisateur pour que ton audience puisse plus facilement s'identifier si elle n'est pas directement concernée.

5. Souligne pourquoi ton organisation est la plus adaptée et légitime pour répondre au besoin exposé précédemment. Liste 3 arguments pertinents pour ta cible qui soutiennent tes propos et te donnent l'avantage (impact chiffré, expérience, histoire, réseaux, récompenses/prix, expertise, nombre de partenaires/bénévoles) par rapport à l'existant.

1

Structurer son pitch

Étape 1.3 : étapes 6 et 7

6. Projette-toi dans le futur de ton organisation. Une vision vers l'avenir permet d'ajouter à ton discours une note positive, encourageante et convaincante sur le développement de ta structure. Elle permet également de montrer ton ambition et vers où tu souhaites mener ton projet même si tu n'en es qu'au début.

7. Termine avec un call-to-action. Un call-to-action est un moyen consistant à inciter l'audience à mettre en place une action spécifique (faire un don, devenir bénévole ou partenaire, ou investir par exemple). La conclusion de ton pitch est cruciale afin de laisser une impression positive à ton auditoire et l'encourager à mettre en place les actions souhaitées. Prépare toujours la fin de ton discours pour le terminer en beauté et marquer les esprits.

Partie 4

Conseils



1

Formulation

Pour capter l'attention de ton audience :

- _ Interpeller le public par une question rhétorique, interagir avec lui par le regard
- _ Utiliser le storytelling pour raconter une histoire ou une anecdote (du vécu personnel, une mise en situation, etc.)
- _ Inviter le public à se mettre dans la peau d'un personnage pour qu'il puisse s'identifier
- _ Faire des analogies
- _ Citer des chiffres ou faits précis et marquants
- _ Partager ses émotions !

Pour montrer ta confiance en ton projet et sa concrétisation :

- _ Ne pas utiliser le futur ou le conditionnel, mais l'affirmative et le présent
- _ Utiliser des verbes d'action
- _ Utiliser le 'nous' plutôt que le 'je' pour inclure l'audience

Pour être compris :

- _ Ne pas parler trop vite et ne pas se précipiter sur les mots : il vaut mieux laisser quelques secondes de silence que de perdre son souffle en milieu de phrase
- _ Articuler
- _ Accentuer les éléments ou les mots les plus importants de chaque phrase, et ne pas hésiter à les répéter au cours du pitch
- _ Faire des pauses pour laisser le temps à son auditoire d'entendre et d'assimiler l'information
- _ Bien structurer les différentes parties du pitch pour faire passer des messages. Ne pas hésiter à utiliser les énumérations par exemple. Cela permet à l'audience de mieux suivre et de retenir les informations essentielles.

3

Support



Notre conseil :

N'utilise pas de support. Cela permettra à l'audience de se concentrer uniquement sur ce que tu dis et non pas sur ce qui apparaît à l'écran.

Si toutefois tu souhaites utiliser un support pour illustrer et appuyer ton pitch :

- _ Assure-toi que celui-ci soit indispensable à la compréhension de ton pitch. Si ce n'est pas le cas, il vaut mieux s'en passer.
- _ Fais-le le plus concis et clair possible.
- _ N'écris pas de phrases et montre majoritairement des images et graphiques esthétiques.

4

Expression corporelle

Pour capter l'attention de son audience, il est nécessaire d'imposer sa présence. Pour cela, il suffit de se tenir droit, d'adopter une attitude assurée et convaincante, et de laisser quelques secondes de silence avec un regard vers le public.



Quelques conseils pour retenir l'attention de son audience au cours d'un pitch :

- _ Utiliser ses mains uniquement si la gestuelle appuie le propos
- _ Eviter les tics de langage ou de gestuelle
- _ Ne pas utiliser de notes écrites, afin de fluidifier le discours et le rendre le plus naturel possible, audible et agréable à écouter pour le public

Pour en savoir plus sur l'expression corporelle, lis la formation '**Maîtriser l'expression corporelle**'.

Les règles d'or du pitch

1

N'oublie jamais pour qui et pourquoi tu pitches

2

Sois flexible et adapte la durée, le ton, le vocabulaire et les arguments utilisés

3

Entraîne-toi et fais-toi challenger régulièrement

4

Ton audience n'est pas ton ennemie : puise ton énergie en elle

5

Amuse-toi ! Que tu sois habitué ou non, à l'aise ou non avec cet exercice, le plus important c'est la passion et l'énergie que tu mets dans ton discours et dans ton corps.



Tu sais désormais comment élaborer et réussir un pitch !

N'oublie pas de t'entraîner autant que possible pour convaincre ton audience.

À très bientôt sur
makesenseforentrepreneurs.org