



©Daxiao Productions - stock.adobe.com

# 5 particularités d'un pitch projet

Quelles sont les particularités d'un pitch projet ? Comment gérer ses émotions dans une telle situation ?

**D**ans deux précédents articles, nous avons abordé les secrets d'un pitch : le fond (structure, message-clé) puis la forme (la voix, les gestes) et la mise en pratique du pitch dans une soirée.

Découvrez aujourd'hui 5 particularités d'un pitch projet (parmi bien d'autres), 2 astuces pour mieux gérer vos émotions.

J'ai souvent écouté des pitches projets sur des salons ou lors d'événements, des concours de pitches projets. Certaines fois, les projets ont l'air vraiment géniaux et sont présentés de façon catastrophique, ce qui crée un effet contre-productif. Ils retiennent très peu de votes et se voient

relayés dans les dernières places. En revanche, lorsque fond et forme sont réunis, les projets prennent vie, touchent le public. Pour réussir vos pitches projets, pensez à étonner et à toucher.

## 1. La durée

Il est souvent plus long qu'un pitch « classique ». Il peut durer 10-15 min. La version courte du pitch projet existe et sera utilisée lors de présentations à la direction pour obtenir un « go ». La version plus longue permettra d'exposer les bénéfices, d'engager les équipes, et par la suite de présenter les avancées et rappeler les enjeux.

## 2. L'accroche

Elle prend la forme d'une introduction un peu plus longue. Lorsque vous pensez à l'accroche/introduction de votre projet, vous pouvez utiliser : une anecdote, la genèse du projet, une statistique, une affirmation, une citation ou une série de trois questions. Il est important de rentrer dans le vif du sujet tout de suite. Après cette accroche, vous pouvez rapidement poser le cadre du projet et partager votre promesse. La promesse, c'est la valeur ajoutée de votre projet pour les participants, les bénéficiaires qu'ils vont en tirer. Vous ne parlez pas de ce que vous voulez, mais bien de ce que vous amenez aux personnes que vous souhaitez convaincre. Cette accroche va créer l'intérêt, l'attention des participants. Ils se foca-

lisent sur vous et plus sur les notifications de leur téléphone !

### 3. Nombre de pitchers

Dans un pitch projet il est courant d'avoir plusieurs pitchers. Dans ce cas, répartissez bien les rôles, qui fait quelle partie ? Il est préférable d'impliquer toutes les personnes qui sont sur scène. Si certains restent silencieux, placez-les un peu en retrait par rapport à ceux qui présentent. Rappelez-leur de sourire, de rester silencieux et de se tenir correctement. Ce n'est pas une situation confortable que d'être sur scène sans rien dire. Il est important de penser à les présenter.

### 4. L'utilisation d'aides visuelles

Pensez à simplifier les aides visuelles au maximum (une image, un mot ou une phrase courte). L'image est agrandie et prend toute la diapositive. Mettez-en une seule par diapositive.

Une diapositive a une valeur ajoutée par rapport à ce que vous dites. S'il y a trop d'informations, elles vont perturber l'attention des participants. Ils ne vous écoutent plus.

Vous pouvez néanmoins avoir quelques diapositives un peu plus techniques comprenant un schéma par exemple.

Utilisez des animations simples et toujours les mêmes (apparition, fondu...). Harmonisez les polices, leurs couleurs. Optez soit pour des dessins, soit pour des photos.

Pensez à prendre en compte votre public, votre personnalité ou la culture de votre entreprise. Créez votre présentation en fonction (décalée, sobre...).

### MIEUX GÉRER VOS ÉMOTIONS

La visualisation est un outil fantastique. La veille, le matin, visualisez la fin de votre pitch, c'est le succès, vous voyez les sourires des participants, vous entendez les applaudissements, vous êtes touché(e) par les félicitations... Vous créez le film de votre réussite.

La respiration est clé. Elle va vous permettre d'avoir une voix posée et également de vous calmer. Une application sympathique à télécharger : RespiRelax.



©LIGHTFIELD STUDIOS - stock.adobe.com

### 5. Les déplacements et les gestes

Dans un pitch classique, la personne qui présente se déplace peu. Dans un pitch projet, les déplacements et gestes sont plus fréquents et s'adaptent à la taille de l'espace scénique et du nombre de participants. Lorsque vous entrez sur scène, prenez le centre et faites un silence afin d'augmenter votre impact. Puis démarrez par votre accroche avec un geste d'ouverture, fixe (sans vous déplacer) devant votre public. À ce stade, vous êtes ancré(e) dans le sol (tel un beau chêne aux profondes racines). Quelques possibilités de déplacements :

- ancrez sur scène les différentes étapes d'un projet ;
- si vous racontez une histoire, bougez, mimez ce que vous dites et revenez au centre pour livrer la chute de l'histoire ;
- créez une ligne de temps sur scène si vous parlez du passé, du présent et de l'avenir (attention à inverser la ligne afin qu'elle soit cohérente pour votre public, vous êtes inversé(e) !). Les gestes seront plus amples et plus variés.

### À LIRE



Vous avez maintenant des astuces supplémentaires pour réussir vos pitchs projets. D'autres outils sont à découvrir dans l'ouvrage *Pitchez, soyez percutant en 7 secondes* de Christine Morlet et Véronique Leroy.  
[www.pitchez.fr](http://www.pitchez.fr)  
<https://www.pitchez.fr/contact/>



**Présentés de manière catastrophique, les projets qui ont pourtant l'air géniaux ne sont pas retenus.**