

Le Pitch



Convaincre sur la durée
d'un trajet en ascenseur

Techniques de Communication appliquée
HEPL – Master en Facility Management

Olivier Moch
Chargé de Communication
Administrateur de l'UPM©



Pitch Elevator ou Argumentaire-éclair
↳ concept anglo-saxon

Présentation courte et dynamique
de soi ou de son projet !

2 minutes – 120 mots !

Les objectifs :

- se vendre/vendre son produit
- convaincre/donner envie

Les ingrédients d'un bon pitch !

Incontournables :

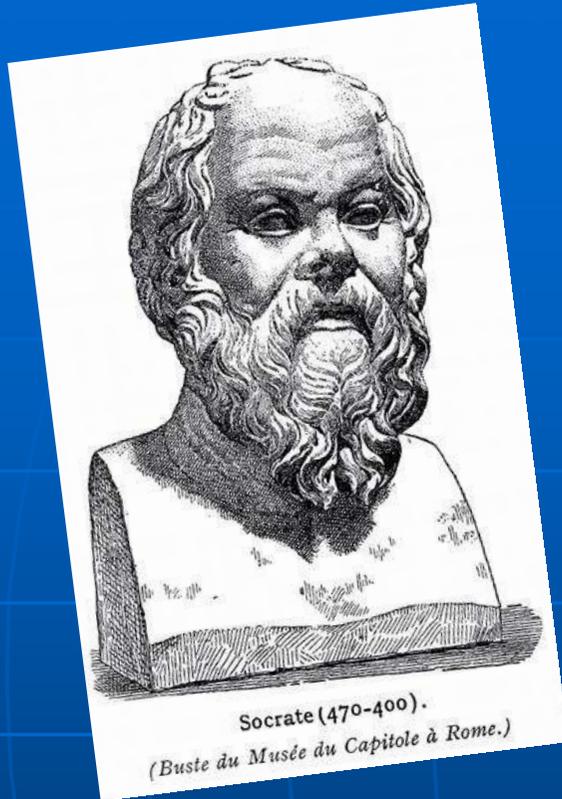
- ✓ **Qui ?** → Présentation du locuteur qui légitimise sa présence et le pitch qu'il présente
- ✓ **Quoi ?** → L'idée de base, le contenu que l'on veut promouvoir, ses avantages, ce qui le différencie (le rend unique ou meilleur) des autres produits du même type. Descriptions succincte du produit, du service.
- ✓ **Pourquoi ?** → Quel est l'objectif du pitch ? Quelles sont les attentes du pitcheur ?
- ✓ **Pour qui ?** → A qui s'adresse, non pas le pitch, mais le projet ou l'idée qu'il contient ?
- ✓ **Comment ?** → Les moyens de mettre en place le projet ou l'idée développée dans le pitch

Et parfois utiles...

- ✓ Où ?
- ✓ Quand ?
- ✓ Combien ?

Quant à la forme !

- ✓ Etre enthousiaste !
- ✓ Etre clair/simple !
- ✓ Etre précis !
- ✓ Etre positif !
- ✓ Etre concret !
- ✓ Etre synthétique !
- ✓ Raconter une histoire !
- ✓ Respecter les règles élémentaires de politesse !



Ethos, pathos et logos !

Pour être efficace, un pitch doit captiver son auditoire ! Tous les grands orateurs jouent sur une subtile combinaison de trois axes incontournables de la rhétorique (l'art de persuader).

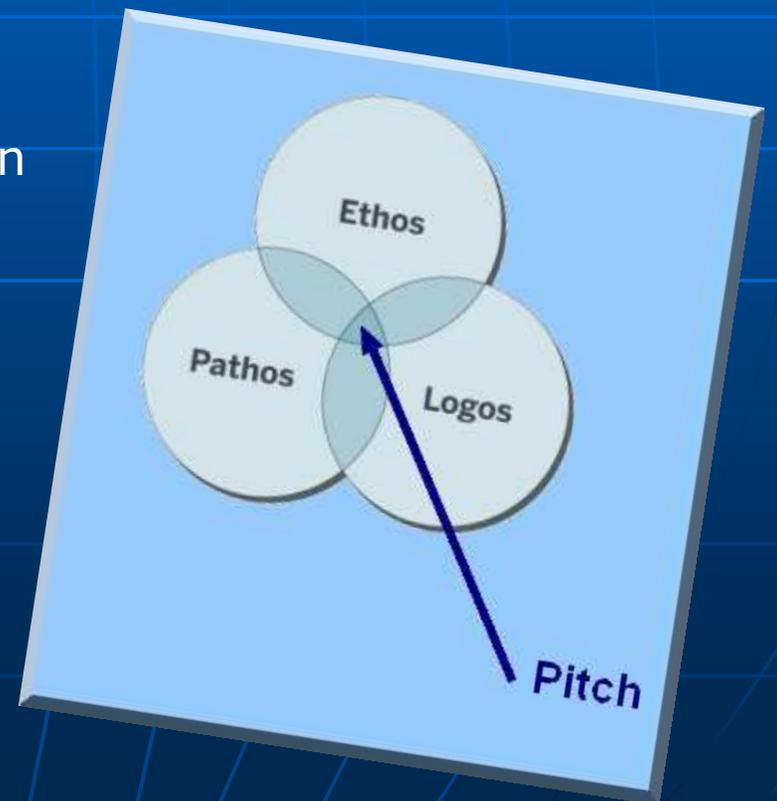
Ethos → Image que l'on donne de soi, doit donner une légitimité certaine à celui qui fait le pitch

Pathos → joue sur les émotions de l'auditoire, il s'agit de faire ressentir sa passion, ses sentiments. Il peut s'exprimer par le biais de l'humour, de la surprise, de l'appel aux souvenirs...

Logos → c'est la logique, l'argumentation qui doit convaincre l'auditoire.

Ethos + pathos = séduction de l'auditoire

Logos = fait appel au rationnel de l'auditoire



A éviter !

- ✓ Etre trop long
- ✓ Etre répétitif
- ✓ Etre trop technique
- ✓ Croire que le pitch est une fin en soi...

Quelques conseils...

- ✓ Préparer le pitch → pas d'improvisation !
- ✓ Répéter le pitch → entraînement devant des parents, des amis, un miroir...
- ✓ Si c'est possible, tenter d'adapter le pitch aux interlocuteurs.

Le pitch : deux minutes importantes
qui conditionnent l'avenir du projet !

Ce n'est pas une fin en soi...

... c'est le début d'une aventure !

