

LA BOÎTE À QUESTIONS : QUELLES SONT LES CLÉS POUR RÉUSSIR SON PITCH ?

ÉLÉMENTS DE RÉPONSE AVEC CHRISTINE MORLET, CONFÉRENCIÈRE
PROFESSIONNELLE CERTIFIÉE CSP – CERTIFIED SPEAKING PROFESSIONAL
SPÉCIALISTE DE "L'INFLUENCE POSITIVE".



CHRISTINE MORLET

Conférencière
et coach de conférenciers

Formation-conferenciers.com

QUEL EST LE PITCH QU'UN ENTREPRENEUR DOIT MAÎTRISER ?

Celui que j'appelle le "pitch en sept secondes", ou pitch éclair : le meilleur quand les entrepreneurs doivent se présenter, par exemple. C'est une présentation essentielle qui répond à des normes précises, à savoir : "Je suis" (nom, prénom et fonction, éventuellement), "j'aide" (cœur de cible/target group) "qui a" (problème, souffrance, difficulté) "à obtenir" (bénéfice). "Je suis" (brand/marque).

QUEL EST L'INTÉRÊT DU PITCH ÉCLAIR ?

Il doit rendre mémorable. Les auditeurs doivent entrer en résonance immédiate avec les difficultés évoquées lors de cette présentation. Et

cette résonance va faire en sorte de retenir instantanément le bénéfice. L'idée, c'est d'utiliser des analogies et des métaphores que tout le monde comprend. Un exemple : le jeu de la jarretière, à l'occasion d'un mariage. Le pitch éclair doit lever la robe de la mariée jusqu'à ce qu'on aperçoive la jarretelle, mais pas plus ! Bien au-delà du pitch, ces métaphores permettent de rendre clair le propos car souvent, notamment en France, les entrepreneurs sont peu formés aux techniques et s'enlissent dans des détails dont on ne retient rien : date de création d'entreprise, évolution d'équipe, anecdotes...

POURQUOI NE PAS DONNER TROP DE DÉTAILS ?

L'objectif, c'est de faire tendre l'oreille. Imaginez... Cela fait des mois que vous appelez l'assistante de votre prospect sans succès et, tout à coup, vous vous retrouvez dans le même ascenseur que lui ! Vous avez quelques secondes pour le convaincre et l'entendre dire : "Donnez-moi votre carte de visite, je souhaite vous revoir." Le pitch éclair doit provoquer le désir, d'où l'intérêt de ne pas déshabiller la mariée !

QUELLES SONT LES AUTRES FORMES DE PITCH ?

On peut, par exemple, proposer un pitch dont l'objectif est celui du storytelling. Là encore, il doit ouvrir l'appétit de l'auditeur. Et pour qu'il "imprime" notre histoire, le pitch doit être composé d'un début et d'une fin, inviter au moins trois des cinq sens et plonger dans un environnement, un contexte.

COMMENT BIEN ADAPTER SON PITCH ?

Un pitch pour une levée de fonds, par exemple, demande de se concentrer sur l'aspect financier : il est nécessaire de se focaliser sur le bénéfice. Non

pas sur le bénéfice utilisateur final, dont l'investisseur n'a que faire – j'ai accompagné des entrepreneurs qui, au moment de leur pitch, finissaient par oublier de demander la somme et les ressources dont ils avaient besoin. L'investisseur veut savoir quel est le bénéfice pour lui, comment et quand il va récupérer son investissement.

COMMENT BIEN SE PRÉPARER ?

On ne passe pas de l'écrit à l'oral directement. On élabore d'abord un plan, un draft, puis on s'enregistre en passant par un logiciel de reconnaissance vocale, qui va transcrire. Ensuite, on enlève les mots "parasites". Une fois que le texte est pur, net, on le répète pendant au moins 21 jours – c'est le temps que met notre cerveau à intégrer l'information, de façon qu'elle devienne naturelle et spontanée – jusqu'à l'avoir "en bouche". De façon générale, il faut absolument connaître les premiers instants par cœur, comme pour une bonne Keynote : l'introduction constitue 5% maximum de l'intervention mais il faut connaître chaque mot par cœur, sans oublier les transitions, celle qui conduit vers sa "promesse" (*le bénéfice qu'on les gens à m'écouter, ndlr*) et du développement à la conclusion. D'où, encore une fois, l'importance du bénéfice et de se demander qui est l'autre, quel intérêt a-t-il à m'écouter plutôt qu'à lire ses mails sur son smartphone.

DOIT-ON SE PRÉPARER PHYSIQUEMENT ?

Évidemment ! Il faut se chauffer la voix, faire des vocalises et se masser les cordes vocales en partant du haut du cou jusqu'au milieu de la poitrine. Par ailleurs, d'excellents livres à destination des enfants – *Kiki la cocotte* et *Koko le croco*, par exemple – proposent des exercices d'articulation qui se révèlent très utiles pour travailler l'élocution.

AVEZ-VOUS D'AUTRES ASTUCES POUR SE SENTIR "PERFORMANT" ?

Avant une présentation, on a besoin d'énergie, de calme, de concentration, de lâcher prise... Cela dépend de chaque individu : j'appelle cela "un ancrage de ressources positives".

Étape 1 : identifier sa ressource, celle qui vous est nécessaire et propre pour vous sentir au top le jour J.

Étape 2 : se remémorer – le matin au réveil par exemple, entre veille et sommeil – un moment où l'on s'est senti en pleine possession de cette ressource, en y invitant au moins trois des cinq sens. Se revoir dans le contexte, percevoir les visages, réentendre les bruits particuliers... En somme, provoquer un voyage dans ce souvenir. C'est un peu comme une madeleine de Proust.

Étape 3 : faire un geste de pression d'au moins vingt secondes entre le pouce et l'index, et qui va associer ainsi le corps et l'esprit à la ressource souhaitée. Comme par magie, lorsque vous reproduirez ce geste, vous plongerez immédiatement dans la "ressource" désirée.

Autre technique, quand le cerveau est paralysé par le stress : compter à rebours à partir de vingt. Cette action permet de quitter la partie émotionnelle du cerveau pour réintégrer les parties rationnelles et analytiques du cortex préfrontal et d'éviter le "euh..." et le "trou noir", fatals pendant une présentation.

COMMENT RÉAGIR FACE À UNE QUESTION DÉSTABILISANTE ?

Il faut se rappeler que nul n'est obligé de répondre. Souvent, la personne qui pose la question cherche à être valorisée. Une réponse s'impose en ce sens : *"Merci beaucoup d'avoir posé cette question. Je ne vais pas pouvoir y répondre immédiatement parce que je n'ai pas toutes les données, mais je vous invite à venir me voir après la conférence pour en parler."* Vous pouvez également lui demander son nom et celui de son entreprise, ce qui lui permet ainsi d'être valorisée publiquement. De cette façon, vous répondez à un besoin d'exister devant 300 personnes et de faire sa promotion. Vous pouvez même parfois vous faire un allié : ça m'est déjà arrivé !

COMMENT OBTENIR L'ATTENTION DE L'INTÉGRALITÉ D'UN PUBLIC ?

Si on est bien formé, qu'on a une bonne introduction, une bonne promesse et une belle conclusion, on peut

l'obtenir. Par exemple, pour une même Keynote, je vais avoir différentes introductions selon les personnes présentes dans la salle, du storytelling à la statistique en passant par une citation inspirante. Pour le pitch éclair, en revanche, il faut vraiment connaître les étapes sur le bout des doigts et s'y tenir. Pour un pitch un peu plus long, une fois le bénéfice bien établi, vous pouvez vous attarder davantage sur "comment l'atteindre".

Dans tous les cas, il faut être assertif du début à la fin, s'adresser à la salle ou à l'interlocuteur sans attendre une réaction ou une approbation, ne pas chercher l'amour du public (qui vous aime déjà !).

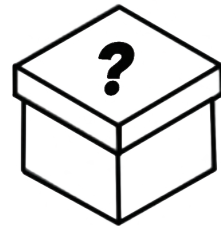
COMMENT S'ADAPTER AUX VISIOCONFÉRENCES ?

Il faut impérativement conserver la même attitude, comme si vous étiez en présence d'un public en présentiel. S'habiller, se maquiller, ne pas baisser le regard... Pour cela, il convient d'installer un ou deux gros livres sous l'ordinateur, afin d'élever la caméra au niveau des yeux. Vous pouvez également investir dans un anneau lumineux et un micro omnidirectionnel – Blue Yeti, par exemple –, qui donnera une tonalité plus chaude à votre voix.

COMMENT ACCOMPAGNEZ-VOUS VOS CLIENTS ?

Tout d'abord, je leur donne l'opportunité de se connaître par le biais d'un questionnaire qui leur permet d'analyser comment ils peuvent être leur meilleur allié et leur pire ennemi. Ils ont ensuite accès à des vidéos sur les fondamentaux du pitch et des techniques de conférence. Puis, ensemble, nous construisons le pitch ou la Keynote par quatre sessions de deux heures. Je ne travaille que sur mesure – si besoin, j'accueille mes clients chez moi, dans les Alpes-Maritimes, afin qu'ils se familiarisent avec le matériel technique –, d'ailleurs j'emploie souvent des métaphores textiles avec eux. Aux femmes, je leur dis ceci : *"Je vais coudre sur vous la robe que Marilyn portait lorsqu'elle chantait Happy Birthday, Mr. President à John Fitzgerald Kennedy, une robe qui épousait parfaitement ses formes."* Et aux hommes, cette promesse : *"Je vais vous tailler un costume trois-pièces parfaitement ajusté, dans lequel vous vous sentirez si bien que vous ne voudrez jamais le retirer !"* ●

À bouquiner pour en savoir plus...



TOUS LES TRIMESTRES, NOUS VOUS PROPOSONS DE DÉCRYPTER DIFFÉRENTES QUESTIONS LIÉES À VOTRE PROBLÉMATIQUE D'ENTREPRISE.

Envoyez-nous vos questions à l'adresse mail : magazineaudace@leconnecteur-biarritz.fr