

# L'élaboration d'un “pitch” d'ascenseur

Jeannie Haggerty  
Mylaine Breton  
Journée scientifique 2017  
Réseau-1 Québec

# Qu'est-ce que c'est un "pitch"?

- Un outil de communication
- Un aperçu COURT et concis d'une idée, un projet ou une solution
- Conçue pour engager, pour éduquer et pour intriguer votre audience afin d'engager la personne dans une conversation

# Les éléments d'un pitch

- **Le crochet.**
  - Une déclaration ou un concept qui attire l'attention de l'auditeur
- **La solution ou la proposition de valeur.**
  - Un aperçu de la solution
  - La description de l'idée d'une façon qui répond à la question de l'auditeur : pourquoi dois-je prendre soin ?
- **La demande**
  - Cela peut être une demande pour maintenir la communication, pour une réunion de suivi ou une opportunité de présenter l'idée, pour un changement de politique, ou pour d'une demande de soutien financier.
  - Un pitch bien construit peut même incorporer plusieurs demande.

# Le mode de présentation est essentiel

- Dresser et mémoriser le pitch, y compris différentes versions propre à différentes parties prenantes (changer la demande)
- Rester à un niveau macro - fournir seulement l'information nécessaire pour intriguer et susciter des questions
- S'assurer que la solution soit concrète et tangible
- Maintenir le ton d'une conversation : le but n'est pas de conclure une affaire, le but c'est de débiter un dialogue

# Le Crochet

- L'ampleur du problème ; quelque chose de nouveau ou surprenante sur un problème.  
"Saviez-vous que ... ?"
- Lier le problème à un événement de l'actualité qu'interpelle l'audience
- Pourquoi devrions-nous nous inquiéter du problème?
  - Les coûts sociaux et de santé qui y sont associés
  - Un conflit avec les valeurs sociales (équité, respect, responsabilité individuelle)

# La solution ou proposition de valeur

- Quels résultats tangibles ou produits de connaissances vous pouvez offrir en réponse au problème
  - Un projet qui répond directement au problème
  - Les résultats d'une étude
  - Une synthèse de connaissances sur le sujet
  - Accès à d'autres intervenants engagés
- Ce qui rend votre approche unique ou crédible
- Enoncer la solution en termes claires et qui sont significatifs pour votre audience

# La Demande

- Qu'est ce que cette personne pourrait idéalement faire pour vous ?
  - Financement
  - Engagement
  - Transfert des connaissances
  - Référence vers d'autres parties prenantes
- La demande est le premier pas vers cet objectif
  - Un rendez-vous ou d'un autre opportunité pour faire une présentation
  - Contact futur pour plus d'informations
  - Une lettre d'appui
  - Une réponse immédiate : point de vue sur la question ; l'intérêt à participer dans le projet

# Les éléments d'un pitch – en 30 à 90 seconds!

- **Le crochet.**
  - Une déclaration ou un concept qui attire l'attention de l'auditeur
- **La solution ou la proposition de valeur.**
  - Un aperçu de la solution
  - La description de l'idée d'une façon qui répond à la question de l'auditeur : pourquoi dois-je prendre soin ?
- **La demande**
  - Tel que: maintenir la communication, demander une réunion de suivi ou une opportunité de présenter l'idée, proposer un changement de politique, ou faire d'une demande de soutien financier.
  - Un pitch bien construit peut même incorporer plusieurs demande.

# Dresser le pitch

- Commencer avec la fin:
  - De quoi ai-je besoin de cet intervenant ? Quelle serait la première étape à obtenir ce dont j'ai besoin ? (**la demander**)
- Adopter le point de vue de votre audience
  - Quelle dimension de ce problème est probablement le plus importante pour cet intervenant ? Comment puis-je présenter le problème d'une façon qui lui intrigue ? (**Le crochet**)
- Devenir confiant dans votre contribution unique
  - Qu'est-ce qu'on offre en tant que solution ou un début de solution? Qu'est que je détiens que cet intervenant n'a pas mais a besoin? (La proposition de valeur)