

Présentation de Projet

Comment « pitcher » un/son projet ?

Introduction :

- La présentation d'un projet peut être interprété de différentes manières et concerne plusieurs évènements :
 - o Présentation des conclusions d'un travail auprès de ses supérieurs lors d'une "Business Review" ou pour attester de l'avancée d'une mission : ces présentations sont très fréquentes dans des structures « start-up » pour convaincre les partenaires et investisseurs sur les projets.
 - o Lors de la rencontre avec des professionnels sur un forum ou lors d'un entretien d'embauche, le pitch représente le premier point que le recruteur va demander, il s'agit donc de la première image que montrera le candidat.
- Dans ce dernier cas, on surnomme souvent cet exercice "pitcher son projet". Cela fait appel à l'usage de deux compétences opposées : être spontanée (c'est à dire pouvoir répondre à tout moment) et capable d'énoncer les bons éléments.
- Ainsi, on peut déduire deux facteurs qui sont la façon de se comporter et la présentation de ses idées.
- Il faut savoir qu'un pitch raté est un pitch qui n'a pas été compris
- **Enfin, le but de cette fiche n'est pas de donner des règles absolues mais des lignes directrices**
- Tout comme les CV, lettres de motivation et les entretiens, ne pas hésiter à s'entraîner bien en amont et demander à des avis extérieurs pour perfectionner le pitch.

Présentation de Projet

Comment se comporter ? :

- Deux moments forts : Début et Fin du pitch
- Il ne faut pas fixer une personne ou une zone : il faut balayer l'ensemble de l'auditoire
- Bien laisser des temps de pause : on laisse deux respirations entre deux idées évoquées
- La gestuelle corporelle est également très importante : montrer une ouverture du corps et le sourire sont primordiales
- Attention aux tics de langage : les "uhh", "umm" et "euh" sont à proscrire
- La lecture d'une fiche (même une note) sont très déconseillées.

Comment faire un bon support de communication ? :

- **Business Review :**
 - o Introduction : résumer son projet en une phrase
 - o Utiliser des mots clés ou "Bullet Points" pour laisser au présentateur la primauté des annonces
 - o Développer chaque idée en uniquement quelques phrases
 - o Bien évoquer les problèmes et les raisons avant
 - o Utiliser des chiffres impressionnants
- **Pitch personnel :**
 - o Il doit durer entre 1minute 30 secondes et 3 minutes
 - o Présentation des différentes expériences par thématique ou chronologiquement en n'oubliant pas de faire des liens
 - o Savoir retirer de chaque expérience une qualité qui appuiera la finalité du pitch
 - o Bien appuyer les réussites et les ambitions que l'on a
 - o Il faut savoir "briser la glace", c'est à dire pouvoir instaurer un cadre harmonieux de discussion tout en présentant de manière concrète ses idées

Ce n'est pas ce qu'on dit mais comment on le dit qui est capital !

Contacts

Bovalis Paul-Louis – Vice-Président en charge des relations avec l'industrie
relations-industrie@anepf.org - 06 40 20 79 77