

## Comment rater ton pitch ?

Il est plus facile de rater ton pitch que de faire mouche ! Pour que tu aies pitch accrocheur et qui donne envie à ton interlocuteur d'en savoir plus, il te faut te préparer en fonction de l'opportunité qui t'es offerte.

Parfois, tu n'auras que 30 secondes devant toi !

En d'autres occasions, comme dans un ascenseur qui monte du 1<sup>er</sup> étage au 10<sup>ème</sup>, tu n'auras qu'une minute et demie pour le présenter.



En certaines occasions, tu auras 3 minutes pour ton pitch et 3 minutes pour les questions-réponses.

Finalement, si tu te trouves devant un potentiel bailleur de fonds, ta présentation peut aller jusqu'à 10 minutes.

Alors, essaie d'éviter ces « quelques » de posture, que nous avons résumées ici, avec leur petit nom aide-mémoire :

- Moulin à prières : réciter un pitch monotone et engourdissant ;
- Marathon : vouloir concentrer ton pitch de 5 minutes en 1 minute 30 ; ;
- Techno : parler de tous les aspects techniques en oubliant les résultats
- Dracula : éviter de t'entraîner devant un miroir ;
- Bye-bye : ne pas terminer ton pitch avec un appel à l'action clair ;
- Spécialiste : utiliser un jargon tel que seul un autre spécialiste du domaine te comprenne ;
- Pop-corn : oublier de structurer ton pitch et le laisser partir dans tous les sens ;
- Statue : rester figé sans utiliser ton langage corporel et ton espace ;
- Narcisse : commencer en parlant 1 minute de toi laissant 30 secondes pour le reste ;
- Inflation<sup>1</sup> : exagérer démesurément les avantages de ton produit ou de ton service ;
- Impro : ne pas te préparer an amont et te fier à son talent d'acteur de théâtre ;
- Cravache : ne laisser aucun silence pour que l'interlocuteur puisse assimiler le contenu ;
- Yo-yo : perdre ton interlocuteur avec des aller-retours sans structure ;
- Rêveur : ne parler qu'au futur et au conditionnel ;
- Retro : avoir un style vestimentaire inadapté au contexte et à l'époque ;
- Hollywood : transformer ton pitch en une histoire digne des grands classiques du cinéma ;
- Poisson noyé : chercher à noyer le poisson avec des tas de données et de détails inutiles ;
- Copperfield : vouloir masquer la réalité avec de l'illusion, de la magie.

Mais si tu insistes, voici une liste « un peu plus détaillée » d'erreurs que tu devrais chercher à éviter !

1. Ne pas du tout te préparer avant de parler ;

<sup>1</sup> Aussi nommé le « Marseillais »

2. Parler d'une voix monotone et dénuée d'émotion ;
3. Utiliser un langage très technique et plein de jargon sans aucune explication ;
4. Parler de toi-même pendant la majeure partie du temps ;
5. Ignorer complètement les besoins et intérêts de ton auditoire ;
6. Ne pas avoir de structure claire pour ton pitch ;
7. Utiliser un langage corporel fermé et distant ;
8. Parler pendant une durée beaucoup plus longue que ce qui était convenu ;
9. Ne pas répondre aux questions posées par l'auditoire ;
10. Utiliser des graphiques et des visuels illisibles ;
11. Ne pas avoir de message central clair ;
12. Faire des affirmations exagérées ou peu crédibles ;
13. Montrer un manque d'enthousiasme pour ta propre idée ou ton produit ;
14. Utiliser un vocabulaire trop complexe pour le niveau de compréhension de ton auditoire ;
15. Te perdre dans les détails techniques dès le début ;
16. Ne pas avoir une accroche engageante dès le départ ;
17. Ne pas tenir compte du contexte culturel de ton auditoire ;
18. Parler de manière rapide et peu claire ;
19. Utiliser des phrases longues et complexes difficilement compréhensibles ;
20. Ne pas adapter ton pitch en fonction de ton public ;
21. Ignorer les signaux de désintérêt de l'auditoire ;
22. Ne pas avoir d'appel à l'action clair à la fin de ton pitch ;
23. Utiliser un langage trop formel ou trop familier selon la situation ;
24. Ne t'exercer suffisamment avant de parler en public ;
25. Montrer un manque de confiance en toi-même ;
26. Ne pas avoir une idée précise de la proposition de valeur de ton projet ;
27. Parler trop lentement et ennuyer ton auditoire ;
28. Utiliser des blagues inappropriées ou des commentaires offensants ;
29. Énumérer simplement des caractéristiques au lieu de parler des avantages ;
30. Ne pas tenir compte du temps alloué pour ton pitch ;
31. Te concentrer excessivement sur les détails mineurs ;
32. Montrer de l'agacement ou de l'impatience envers les questions de l'auditoire ;
33. Ne pas montrer d'empathie envers les problèmes ou préoccupations de l'auditoire ;
34. Utiliser un vocabulaire négatif ou pessimiste ;
35. Utiliser des slides avec des typos ou des erreurs grammaticales ;
36. Utiliser un ton condescendant envers l'auditoire ;
37. Ne pas avoir de conclusion satisfaisante pour ton pitch ;
38. Ne pas ajuster ton pitch en fonction des retours et des réactions de ton auditoire ;
39. Parler de manière monotone sans variation de ton ;
40. Ne pas identifier clairement le problème que ton idée résout ;

41. Utiliser des anecdotes personnelles non pertinentes ;
42. Ne pas avoir de vision claire de l'avenir de ton projet ;
43. Ne pas montrer d'enthousiasme authentique pour ton projet ;
44. Utiliser des acronymes sans les expliquer ;
45. Ne pas montrer comment ton projet se différencie de la concurrence ;
46. Utiliser un langage trop pompeux ou académique ;
47. Ne pas avoir de début convaincant pour capter l'attention ;
48. Parler à une vitesse difficile à suivre pour l'auditoire ;
49. Ignorer les réactions visuelles ou verbales de l'auditoire ;
50. Ne pas utiliser de preuves concrètes pour étayer tes affirmations ;
51. Utiliser des statistiques complexes sans les simplifier pour l'auditoire ;
52. Parler de manière « robotique » sans exprimer d'émotions ;
53. Ne pas expliquer comment ton projet répond aux besoins du marché ;
54. Ignorer les avantages émotionnels de ton projet sur l'auditoire ;
55. Utiliser des analogies confuses ou peu pertinentes ;
56. Ne pas montrer de compréhension profonde de ton industrie ;
57. Parler trop vite pour montrer que tu as peu de temps ;
58. Utiliser des mots à la mode de manière excessive ;
59. Ne pas s'adapter aux différents styles de communication des membres de l'auditoire ;
60. Ne pas avoir de recommandations ou de témoignages de clients ;
61. Utiliser des phrases longues et complexes sans pauses ;
62. Ne pas montrer d'optimisme quant aux défis à venir ;
63. Te concentrer uniquement sur les aspects financiers de ton projet ;
64. Utiliser un langage trop négatif envers la concurrence ;
65. Parler de manière désorganisée, en sautant d'une idée à l'autre ;
66. Ne pas avoir de proposition claire pour un partenariat ou une collaboration ;
67. Ignorer la psychologie de persuasion dans ton discours ;
68. Utiliser des métaphores peu appropriées ou déroutantes ;
69. Ne pas répéter les points clés pour renforcer la compréhension ;
70. Parler d'une manière qui ne correspond pas à ta personnalité naturelle ;
71. Ne pas avoir de plan de secours si la technique te fait défaut ;
72. Utiliser des slides avec des couleurs distrayantes ou peu professionnelles ;
73. Utiliser des slides avec 15 lignes de texte en Arial 8 ;
74. Parler de manière défensive face aux questions critiques ;
75. Ne pas montrer de passion pour ton sujet ;

**Tu as réussi à lire ces 75 façons de rater ton pitch ?**

**Alors bravo, quel courage !**

