

# Pitcher pour convaincre

## (FOAD - Formation à distance)



**6**  
stagiaires



**28**  
heures

dont **18**  
heures de  
classes  
virtuelles

et **10**  
heures de  
travaux  
tutorés



**5**  
jours



**1680** €HT  
2016,00 €TTC

### Description

#### Qu'est-ce que le « pitch » ?

Pitcher, c'est raconter pour convaincre. Convaincre qu'on tient une bonne histoire, des personnages forts, une structure solide.

Convaincre des producteurs, des diffuseurs, des collaborateurs techniques ou artistiques.

Convaincre pour obtenir un accord de principe, un rendez-vous plus long, une participation, un financement.

On pitche dès qu'on entre en rendez-vous, dès qu'on approche un partenaire potentiel. Comme Monsieur Jourdain et la prose, nous pitchons tout le temps, sans nous en apercevoir.

#### Pourquoi se former au pitch ?

Ces dix dernières années, des séances de pitch ont fleuri dans tous les festivals audiovisuels : cinéma, fiction, documentaire, animation, tous les genres sont concernés.

Pourtant, nos parcours scolaires ne nous préparent que très partiellement à cet exercice crucial. Contrairement aux confrères belges, qui passent des épreuves orales tous les ans dans leur cycle d'études secondaires, nous sommes dans une culture de l'écrit, où l'oral n'intervient qu'au rattrapage.

Même les comédiens de métier sont fragilisés. La prise de parole est une chose, mais l'organisation du discours en est une autre. On vient de passer six mois sur un projet, il dure une heure et demie, mais il faut le raconter en cinq minutes. Par où commencer ?

La formation « L'art du pitch » a pour vocation de combler ces deux lacunes. Des exercices pratiques rendent confortable la prise de parole, même face à des décideurs pressés. Et un gros travail de détail permet aux auteurs d'organiser leur discours, de choisir les mots qu'il faut et les arguments qui font mouche, sans perdre l'âme du projet en route.

### Profil professionnel des stagiaires

Professionnels de l'audiovisuel et du cinéma : auteurs, réalisateurs, producteurs, diffuseurs et distributeurs (cinéma, fiction TV, documentaire, jeunesse, programmes de flux, multimédia, transmedia).

### Prérequis

- Être porteur d'un projet, quel que soit son stade d'avancement.
- La formation se déroulant en classe virtuelle, le stagiaire doit posséder une liaison internet, un ordinateur, une webcam (intégrée ou non) et un micro (intégré ou non). Il est toutefois recommander d'être équipé d'un casque avec micro pour plus de confort.

### Positionnement pédagogique

Un entretien téléphonique sera effectué en amont de la formation pour valider le parcours professionnel et les prérequis du candidat.

### Objectifs pédagogiques

- Acquérir la méthodologie des fondamentaux du pitch.
- Maîtriser la forme orale du pitch.
- Présenter une argumentation solide.
- Convaincre son interlocuteur.
- Décliner la méthodologie du pitch sur d'autres formats (pitch en 3 phrases, pitch dans l'ascenseur, logline, 60 secondes...).

---

## Description (suite)

### **Les bénéfices de la formation ?**

**Pitcher son projet, avec ses mots.** Le participant, à l'issue de la formation, peut convaincre de l'intérêt de son projet en toutes circonstances. Sans jamais trahir la vraie nature du projet, ni la personnalité de son auteur.

**Comprendre les attentes des décideurs.** Pitcher, ce n'est pas seulement raconter une histoire. Il faut injecter dans son récit les informations cruciales qui permettent à un producteur, un diffuseur, un financier de décider très vite s'il pourrait s'intéresser au projet.

**Résumer tous les projets, tout le temps.** À l'oral, bien sûr. Mais aussi par écrit. Un synopsis, un mail qui sollicite une lecture ou un rendez-vous, reposent sur les mêmes bases que le pitch oral. Structure efficace, vocabulaire visuel et attrayant, ton et atmosphère du projet.

**Gagner en assurance.** Le pitch n'est pas une fin en soi. C'est le déclencheur d'un rendez-vous plus long, avec des partenaires déjà intéressés par le potentiel du projet. La confiance est contagieuse. Un décideur aura envie d'accorder plus de temps à un auteur qui croit en son projet.

À l'issue de la formation, le stagiaire dispose d'un pitch professionnel pour son projet. Il dispose également d'une méthodologie qui lui permettra de pitcher, par oral ou par écrit, tous ses projets à venir.

Proposition d'une méthodologie complète, adaptable à tous types de projets : structure du discours, grammaire et syntaxe, outils de prise de parole et de lutte contre le trac.

# Le programme

## TERMINOLOGIE :

- **Classe virtuelle** : désigne les rendez-vous en vidéo.
- **Exercice** : désigne les exercices proposés pendant les classes virtuelles.
- **Travail** : désigne les travaux à réaliser chez soi. Ils pourront être selon les cas évalués hors classe par la formatrice et / ou corrigés en classe.
- **Débrief** : désigne la correction des Exercices et des Travaux par la formatrice, mais aussi les séquences d'échanges entre les participants et la formatrice pour préciser les enseignements et les adapter à chaque projet.
- **Documents** : désigne les documents préparatoires et complémentaires communiqués par la formatrice.
- **Visuel et Audio** : désignent tous les médias qui pourront apparaître lors d'un partage d'écran pendant une classe virtuelle.

jour  
1

## Première Partie : Méthodologie

**DOCUMENTS (à J - 2)** : Envoi du support de cours et des documents complémentaires nécessaires à la partie Méthodologie.

### CLASSE VIRTUELLE 1 – 2 heures

#### Débuter un pitch : Intro, phrase d'accroche et logline

##### → Présentations

- Bienvenue.
- Présentation de la formatrice.
- Présentation du programme et des objectifs.
- Rappel des codes et contraintes d'utilisation de la plateforme vidéo.

→ **Exercice** : Se présenter (nom, fonction, titre du projet), soit la première phrase du pitch.

→ **Débrief** : le rythme, la diction, l'utilisation des silences

##### → Méthodologie : La Phrase d'Accroche

- Exemples : Cinéma, Fiction, Documentaire.
- Contenu de la phrase d'accroche. Formats possibles. Écueils à éviter.
- Visuels : Affiches à l'écran.
- Outils et astuces pour composer une phrase d'accroche.
- Document : Liste des points-clef.

##### → Méthodologie : La Logline

- Contexte : La logline, objet spécifique aux plateformes d'origine américaine (Netflix, Disney+...).
- Documents : Loglines cinéma, fiction, documentaire.
- Contenu de la logline.
- Recommandations pour la sélection des éléments de la logline.



## Le programme (suite)

---

**TRAVAIL 1 – 0,5 heure**  
**Réaliser la phrase d'accroche du projet**

**CLASSE VIRTUELLE 2 – 2 heures**  
**Pitcher le contenu du projet – Unitaire de fiction**

→ **Débrief du travail** : Réaliser la phrase d'accroche du projet.

→ **Méthodologie** :

- Les éléments de contexte professionnel.
- Genre et durée.
- L'importance de la case.

→ **Méthodologie : Raconter une histoire**

- Le protagoniste en images et en actions.
- Objectifs, enjeux, obstacles.
- Visuel : Vidéo compétition sportive.

→ **Exercice** : Raconter la compétition sportive visionnée en utilisant les outils méthodologiques.

→ **Méthodologie : L'expression par l'image**

- « Show, don't tell » - Décrire plutôt qu'expliquer.
- L'utilisation des exemples.
- Visuels : Images de films ou de séries TV.

→ **Exercice** : Décrire la scène de chaque visuel en utilisant la méthodologie de l'expression par l'image.

**CLASSE VIRTUELLE 3 – 2 heures**

**Pitcher le contenu du projet – Documentaire, Série TV**

→ **Méthodologie : Pitcher un documentaire**

- Les spécificités du pitch documentaire : protagoniste(s), structure, dispositif de réalisation.
- Visuels : Images extraites de documentaires français récents.  
Chaque image illustre une des trois spécificités ci-dessus.

→ **Exercice** : Décrire chaque visuel, utiliser l'expression par l'image, mettre l'accent sur la description des spécificités.

→ **Méthodologie : Le format série**

- La structure du pitch : places respectives du pilote et des épisodes suivants.
- L'univers (« l'arène ») et les interactions.
- Mécanique et réservoir de sujets.

# Le programme (suite)

## TRAVAIL 2 - 1,5 heures

Réaliser une première version écrite du pitch du projet, exclusivement consacrée au sujet.

## CLASSE VIRTUELLE 4 - 2 heures

### Mise en pratique des acquis

→ **Débrief collectif** : Chaque participant pitche la partie préparée lors du dernier travail.

Visuel : Court métrage fiction – Durée : 5 mn maximum.

→ **Exercice** : Utiliser la méthodologie pour élaborer le pitch de ce film.

Visuel : Pastille documentaire – Durée : 3 mn maximum.

→ **Exercice** : Utiliser la méthodologie pour élaborer le pitch de ce film.

→ **Débrief** formatrice :

- Affiner la stratégie de l'expression par l'image.

- Mettre l'accent sur ce qui n'est pas nécessaire dans un pitch.

- Cibler les arguments en fonction des attentes des interlocuteurs.

- Ensemble : identifier les éléments du dernier travail qui méritent d'être améliorés.

## CLASSE VIRTUELLE 5 - 2 heures

### Note d'intention, Statut du projet, Conclusion du Pitch, Ciblage

→ **Méthodologie : La Note d'Intention**

- Les « Pourquoi ? »

- La personnalisation.

→ **Exercice** : Identifier le « Pourquoi » le plus important pour chaque projet.

→ **Méthodologie : Le Statut du projet**

- État d'avancement et équipe.

- Priorités à court terme.

→ **Exercice** : Formuler le Statut pour chaque projet.

→ **Méthodologie : La Conclusion**

- Objectif de la conclusion.

- Exemple-type.

- Écueils à éviter.

→ **Exercice** : Le Ciblage.

Document : Tableau de ciblage.

Colonnes : typologie des interlocuteurs. Lignes : arguments.

Ensemble, à l'écran, nous remplissons un tableau par projet.

→ **Débrief** : Identification des éléments-clef qui doivent figurer dans chaque pitch.

# Le programme (suite)

jour  
3

## TRAVAUX 3, 4 et 5 - 6 heures

**Travail 1 :** En s'appuyant sur les résultats de l'exercice de Ciblage et les enseignements de la journée, produire une seconde version du pitch du projet.

**Travail 2 :** Rédiger les parties Note d'Intention, Statut du projet et Conclusion.

**Travail 3 :** Préparation du pitch en 60 secondes.

jour  
4

## Deuxième Partie : Pratique de l'oral

### CLASSE VIRTUELLE 6 - 2 heures

#### Pratique du Pitch (1ère partie)

→ **Exercice :** Le Pitch en 60 secondes.

À tour de rôle, chaque participant présente son Pitch en 60 secondes.

Objectif : Mettre en lumière ce qui reste dans l'esprit de l'interlocuteur et ce qui n'a pas été retenu parmi les arguments en faveur du projet.

→ **Débrief de l'exercice.**

→ **Débrief du Travail 1 du Jour 3 :** Tableau de ciblage

→ **Exercice :** Le Pitch

À tour de rôle, chaque participant pitche son projet.

Chaque pitch est suivi d'une séance de Questions & Réponses en duo avec la formatrice.

→ **Débrief détaillé pour chaque pitch.**

Identification des pistes d'amélioration sur la forme et sur le fond.

### TRAVAIL 6 - 1 heure

**Remanier son Pitch en fonction du Débrief.**

**Préparer ses arguments pour les questions & réponses.**

### CLASSE VIRTUELLE 7 - 2 heures

#### Pratique du Pitch (2e partie)

→ **Exercice :** À tour de rôle, chaque participant pitche son projet. Il dispose de 5 minutes, pendant lesquelles il doit mettre en oeuvre la méthodologie: structure du pitch, points-clé de la narration, raconter par l'image.

Chaque pitch est suivi de 10 à 15 mn de Questions & Réponses avec la formatrice. Il s'agit de mettre à l'épreuve la qualité de l'argumentation développée et le professionnalisme des réponses.

→ **Débrief collectif.**

### TRAVAIL 7 - 1 heure

**L'image unique, identifier l'image qui devrait ouvrir un pitch improvisé.**

# Le programme (suite)

## CLASSE VIRTUELLE 8 - 2 heures Techniques de l'expression orale

→ **Exercice : La Diction.**

Chaque participant à son tour pratique plusieurs exercices de diction.

La formatrice suggère, pour chaque participant, les exercices les plus bénéfiques.

(N.B. : Les plateformes de visioconférence ne permettent pas de pratiquer ces exercices à plusieurs de façon simultanée.)

→ **Exercice : La Respiration.**

Pratique collective de techniques de respiration. Lutte contre le trac, les tremblements, les trous de mémoire.

→ **Méthodologie : Les Questions & Réponses.**

- Questions bienveillantes : Attentes des interlocuteurs.

- Questions malveillantes ou complexes : La stratégie de reformulation.

→ **Exercice : La reformulation d'une question malveillante.**

## CLASSE VIRTUELLE 9 - 2 heures Pratique du Pitch (3e partie)

→ **Exercice : À tour de rôle, chaque participant pitche son projet.** Comme pour la séance précédente, questions & réponses.

→ **Débrief**

→ **Exercice : Le Pitch dans l'Ascenseur.**

Mise en situation : Dans le cadre informel et hostile d'un ascenseur dans les locaux d'un festival, le participant doit convaincre un interlocuteur non préparé (la formatrice) à écouter un pitch. Le temps de parole est limité par les étages de l'ascenseur.

Audio : Musique ascenseur, « ping » à chaque étage.

Objectifs : Remettre l'accent sur l'expression par l'image. Identifier des techniques de capture de l'attention. Limite entre l'enthousiasme et l'agression. Expression positive.

→ **Bilan et conclusion de la formation.**

La formatrice reste à disposition des participants, par mail, pour leurs questions dans l'avenir.

# Modalités pédagogiques

## Techniques pédagogiques

→ **Exposés / cours théoriques**

→ **Exercices**

Des exercices de mise en pratique sont régulièrement proposés à l'issue de la présentation théorique des notions abordées.

→ **Entretien avec des professionnels**

Des échanges sont menés régulièrement avec la formatrice, professionnelle expérimentée en activité.

→ **Débat, discussion**

→ **Mise en situation réelle**

→ **Suivi personnalisé**

Le travail est systématiquement personnalisé :

- en fonction des spécificités de chaque stagiaire.
- en fonction des spécificités de chaque projet et de ses débouchés économiques.

## Supports de travail

→ Un support de cours d'une trentaine de pages est fourni aux stagiaires 2 jours avant le début de la formation.

→ Ressources vidéo et sonores.

## Évaluation

En fin de chaque journée, les stagiaires fournissent des travaux portant sur les notions abordées dans la journée. Ceux-ci sont corrigés par la formatrice aux cours des débriefs.

### Evaluation en fin de stage

- L'évaluation des acquis s'effectue lorsque le stagiaire pitche son projet (jours 4 et 5)  
La formatrice évalue l'acquisition des objectifs pour chaque stagiaire à l'aide d'une grille d'évaluation dont les critères ont été déterminés en amont par la formatrice et le responsable pédagogique.

- Des bilans et synthèses personnalisés sont effectués par la formatrice.

# Modalités pédagogiques (suite)

## Modalités d'organisation à distance

### → Mise à disposition d'un espace extranet individualisé

Échange de documents administratifs et pédagogiques, gestion de l'Agenda de formation, accès à la classe virtuelle, émargement.====

### → Classe virtuelle

Elle est mise en place à l'aide de la plateforme Dendreo Live. (fonctionnalité intégrée dans l'espace extranet).

### → Assistance individualisée

Organisée en amont de la formation et d'une durée d'un quart heure, elle permettra à chaque stagiaire de prendre en main les outils mis à disposition et de vérifier qu'il dispose des équipements requis en ordre de marche (Ordinateur ou tablette, caméra et micro).

## Inscription

Sur notre site internet : [escalesbuissonnieres.fr](http://escalesbuissonnieres.fr)