

Fiche 1 : Trouver votre tension (15 min)

Pourquoi la situation actuelle est-elle intenable?

Votre tension en 3 lignes

"On pensait [**croissance dominante**], mais nos données montrent [**révélation**] et si on n'agit pas, [**conséquence**]."

1. La croyance dominante (ce que les décideurs pensent aujourd'hui)

2. Ce que vos données révèlent (la contradiction ou la nuance clé)

3. La conséquence si on n'agit pas (coût humain, économique, organisationnel)

Test avec votre partenaire

Lisez votre tension à voix haute. Votre partenaire joue le décideur sceptique et pose la question:

"Et alors? Pourquoi ça me concerne moi, maintenant?"

Si votre partenaire n'est pas convaincu par la conséquence, reformulez la ligne 3 avant de passer à la suite.

Fiche 2 : Anticiper les objections (15 min)






Pourquoi les décideurs pourraient-ils résister?

Les objections à préparer

En trio : un participant présente sa tension (30 sec), les deux autres génèrent 3 objections réalistes. Le participant jouant le rôle du chercheur note SANS défendre sa position et répond ensuite.

Objection du décideur	Ma réponse par les données

Les 5 types d'objections courantes

 Budget	"On n'a pas les ressources pour ça."
 Priorités	"C'est important mais pas urgent pour nous."
 Méthode	"Votre échantillon est trop petit / pas représentatif."
 Politique	"Ça remet en question des décisions déjà prises."
 Inertie	"On a toujours fait comme ça et ça marche."

Le contre-récit préventif

Choisissez l'objection la plus probable. Rédigez une phrase qui la formule ET la désamorce avec vos données:

"On pourrait penser que **[objection]**. Pourtant nos données montrent que **[contre-argument]**."

Fiche 3 : Construire votre pitch (20 min)

Quel premier pas proposez-vous?

La structure narrative complète

1

Accroche

Une phrase qui interpelle : une donnée surprenante, une citation puissante, une image.

2

Tension (Why)

On pensait X, mais nos données montrent Y.

3

Objection retournée (Why not)

On pourrait penser... Pourtant nos données montrent...

4

Première action (How to)

Un premier pas concret, faisable, peu risqué.

5

Bénéfice tangible (What's in it for me)

Ce que le décideur gagne, en termes qu'il comprend.

Rédigez votre pitch - 200 mots maximum

Vous pouvez utiliser des points de forme pour résumer vos idées.

⚠ Règle d'or : éviter d'avoir plusieurs accroches ou tensions et éviter le langage pour initiés. Si l'une de ces choses se retrouve dans votre texte, ce n'est pas encore un pitch.