Fiche pratique - Structurer l'appel au don
Journée ressources 01/10/2026 - Alex Metzinger

La parole peut être puissante lorsqu'elle est maîtrisée. Et contrairement à une idée très répandue, cela ne relève pas seulement d'un talent ou d'un « charisme » naturel. Il existe des méthodes pour structurer une prise de parole et d'autres pour la porter avec le corps et la voix. Cela s'apprend, se travaille et se perfectionne avec l'entraînement.

L'appel au don est justement une situation dans laquelle cette préparation peut faire une grande différence. Vous disposez déjà d'informations, d'argumentaires et de supports. L'enjeu est de savoir comment les transformer en une parole courte, concrète et adaptée aux personnes auxquelles vous vous adressez.

Le pitch : faire comprendre, donner du sens, inviter à agir

Un pitch est une prise de parole courte. Il ne cherche pas à tout expliquer. Il cherche à faire comprendre l'essentiel, donner envie d'aller plus loin et faciliter un passage à l'action. On peut le voir comme une graine : quelques phrases aujourd'hui peuvent produire une réflexion, une conversation ou un don quelques heures, quelques jours ou quelques semaines plus tard.

La structure proposée ici peut être utilisée dans des situations très différentes : appel au Denier en fin de messe, rencontre avec des parents qui demandent le baptême, préparation d'un mariage ou accompagnement d'une famille pour des obsèques. Le canevas est commun. La manière de le dire doit changer selon la situation.

L'attention du public est limitée

Une personne qui vous écoute n'arrive pas toujours pleinement disponible. C'est particulièrement vrai à la fin d'une messe : certains pensent déjà à partir, d'autres sont occupés par ce qui les attend ensuite. Une prise de parole trop longue ou trop dense risque de perdre une partie de son public.

Il faut donc sélectionner. Ne cherchez pas à tout dire : choisissez ce qui est utile à ce public, dans cette situation précise.

La manière de parler participe à la réception du message

Deux personnes peuvent dire exactement la même chose et produire une impression très différente. Une parole vivante, regardée, posée et engagée ne sera pas reçue comme une lecture monotone ou une succession d'informations.

Lorsque les circonstances le permettent, un sourire, une voix chaleureuse, un regard véritablement adressé et des variations de rythme peuvent contribuer à rendre la parole plus accueillante. Le corps et la voix ne sont pas un supplément au message : ils participent à la manière dont il est perçu.

Le pitch en quatre étapes

1. L'accroche : faire entrer dans le sujet

L'accroche correspond aux premières phrases de votre intervention. Elle doit être courte, concrète et directement reliée à la situation. Évitez d'utiliser les premières secondes pour vous échauffer avec une succession de formules de convenance. Ces « marche-pieds » peuvent rassurer celui qui parle, mais ils donnent parfois au public l'impression que le sujet n'a pas encore commencé.

Une bonne accroche peut partir d'une question, d'un constat, d'une anecdote, d'un chiffre, d'une situation vécue ou d'une image.

2. La problématique : faire comprendre ce qui est en jeu

Une fois l'attention obtenue, il faut donner une raison à votre appel. Le public doit comprendre pourquoi la question du don se pose ici et maintenant. La problématique peut permettre de lever une confusion sur les différents dons, de rappeler une réalité méconnue ou de montrer ce qui serait impossible sans les ressources nécessaires.

La problématique n'a pas besoin d'être dramatique. Elle doit simplement faire apparaître ce qui est en jeu.

3. La promesse : donner du sens au don

C'est le cœur de votre appel. Expliquez ce que le don permet et surtout quel sens il peut prendre pour celui qui donne. Évitez l'inventaire de toutes les dépenses. Une ou deux réalités précises peuvent être beaucoup plus parlantes. Vous pouvez dans cette partie mettre en avant le caractère pastoral du don.

Pour concrétiser, choisissez une réalité que votre public peut facilement imaginer, en l'adaptant à la réalité de votre paroisse : une équipe qui prépare une célébration, une personne qui accueille, un lieu qu'il faut entretenir, un accompagnement pastoral, du matériel utilisé au quotidien. Une réalité précise vaut souvent mieux qu'une longue liste de dépenses.

4. L'appel à l'action : donner une direction

La fin de votre intervention doit permettre à la personne de savoir ce qu'elle peut faire maintenant ou ensuite. Cela peut être donner immédiatement, prendre une enveloppe, consulter un document, venir poser une question ou prendre le temps de réfléchir.

Une conclusion efficace n'a pas besoin d'être longue. Elle doit surtout indiquer clairement la prochaine étape.