

OBJECTIF-SCÉNARIO

PRÉSENTER UN PROJET À UN PRODUCTEUR

*La méthode pour construire un dossier
qui donne envie d'aller plus loin*

GUIDE GRATUIT CRÉÉ PAR JEAN-WALTER

© objectif-scénario 2026 - Tous droits réservés®

Même si ce guide vous est offert gracieusement, toute reproduction, partielle ou complète, est strictement interdite sans autorisation de son auteur et sans mentionner le nom de l'auteur et du site web associé.

Le Guide : « Présenter un projet à un producteur » a été conçu et écrit par **Jean-Walter** et vous a été offert par [Objectif-Scénario](https://objectif-scenario.fr/)

Crédits photos : Pexels et Pixabay

SOMMAIRE

Sommaire	2
Introduction	3
Ce qu'un producteur cherche réellement	5
La logline	6
Le pitch	7
Le synopsis	8
La note d'intention	9
Les personnages et l'univers	9
Les éléments techniques	10
Trouver les bons producteurs	11
Contacter un producteur	11
Les erreurs les plus fréquentes	12
Les étapes suivantes	13
Bonus	14



INTRODUCTION

Vous avez terminé votre scénario. Ou peut-être êtes-vous sur le point de le terminer.

Une question revient alors presque toujours :

Comment trouver un producteur ?

La plupart des auteurs pensent que tout se joue au moment de l'envoi du scénario. Pourtant, dans la réalité, ce premier contact repose rarement sur le scénario lui-même.

Avant de consacrer plusieurs heures à la lecture d'un texte, un producteur cherche d'abord à comprendre rapidement ce que vous proposez, quel est le potentiel de votre projet et qui vous êtes.

C'est précisément le rôle du dossier de présentation.

Contrairement à une idée reçue, un bon dossier n'a pas pour objectif de raconter toute votre histoire. Il doit simplement donner envie de découvrir l'essentiel : votre scénario.

QUI SUIS-JE ?

Je suis consultant, formateur et auteur spécialisé dans le développement de projets narratifs. Depuis plus de 35 ans, j'explore les mécanismes de la narration à travers l'écriture de scénarios, la réalisation, la production audiovisuelle et l'accompagnement de projets créatifs.

Mon objectif est d'aider les auteurs et porteurs de projets à transformer leurs idées en histoires structurées, cohérentes et capables de susciter l'intérêt d'un public ou de professionnels du secteur audiovisuel.

POURQUOI CE GUIDE ?

Présenter un projet à un producteur est une étape déterminante dans le parcours d'un auteur ou d'un porteur de projet audiovisuel. Même un scénario prometteur peut passer inaperçu s'il est présenté de manière confuse, incomplète ou peu professionnelle.

Ce guide vous propose une méthode claire pour comprendre les attentes des producteurs, préparer un dossier de présentation solide et aborder les premières démarches de recherche et de contact avec plus de confiance.

POURQUOI UN DOSSIER DE PRÉSENTATION EST INDISPENSABLE ?

Le dossier de présentation est souvent la première porte d'entrée vers un producteur. Il permet de présenter rapidement l'essence du projet, son potentiel narratif, son univers et la vision de son auteur.

Un dossier clair et bien structuré aide le producteur à comprendre immédiatement ce que vous proposez et pourquoi votre projet mérite son attention.



CE QU'UN PRODUCTEUR CHERCHE RÉELLEMENT

Chaque année, les producteurs reçoivent des dizaines, parfois des centaines de projets. Ils n'ont ni le temps ni la possibilité de lire chaque scénario dans son intégralité.

Le dossier de présentation sert donc de premier filtre. En quelques minutes, il doit répondre à plusieurs questions essentielles.

- L'idée est-elle universelle, forte et originale ?
- L'histoire est-elle compréhensible ?
- Les personnages procurent-ils des émotions ? Une envie de s'identifier ?
- Le projet semble-t-il cohérent ?
- L'auteur paraît-il sérieux et capable de mener son projet jusqu'au bout ?

Un producteur ne cherche pas uniquement une bonne histoire. Il cherche un projet qu'il pourra défendre auprès de partenaires, de diffuseurs et de financeurs pendant plusieurs années.

LE REGARD DU PRODUCTEUR

Un producteur n'investit pas seulement dans un scénario. Il investit du temps, de l'énergie et une partie de sa crédibilité.

À RETENIR

Votre dossier doit faciliter son travail, pas le compliquer.

EXERCICE

En une phrase, expliquez pourquoi votre projet mérite d'être produit.

LA LOGLINE

La logline est souvent la première phrase que lira votre interlocuteur. En une ou deux lignes, elle résume le cœur de votre histoire. Elle présente :

- le personnage principal,
- son objectif,
- le principal obstacle.

Elle ne raconte pas toute l'intrigue. Elle « capte » l'attention. Elle donne envie d'en savoir davantage.

EXEMPLE

Une avocate brillante doit défendre l'homme qu'elle accuse d'avoir détruit sa famille.

En une phrase, le conflit apparaît immédiatement.

LE REGARD DU PRODUCTEUR

Une bonne logline donne envie d'ouvrir de découvrir la suite.

EXERCICE

Rédigez votre logline en vingt-cinq mots maximum.

LE PITCH

Le pitch développe votre logline. Il présente votre univers, les enjeux et le ton de votre projet.

L'objectif n'est pas de raconter tous les rebondissements. Il s'agit de conserver l'attention captée par la logline et de susciter la curiosité.

Il y a, en fait, deux sortes de pitch :

- le pitch écrit : celui qui figure dans un dossier de présentation
- le pitch oral : que vous présenter oralement devant une assemblée

Le pitch écrit, celui qui nous intéresse dans le cadre de ce guide, est rédigé en général entre 2 à 5 lignes.

Le pitch oral dure en moyenne 2 minutes. Vous l'utilisez en face à face lorsque vous présenter votre projet à un producteur, un réalisateur ou un scénariste. Ceci, en général, dans le cadre d'un festival ou d'un salon spécialisé.

LE REGARD DU PRODUCTEUR

Un bon pitch donne envie d'entamer une discussion et de poser une question.

EXERCICE

Rédigez un pitch. Faites-le lire à quelqu'un qui découvre votre projet.

Si votre lecteur comprend l'essentiel et vous questionne sur la suite de votre projet, vous êtes sur la bonne voie.

LE SYNOPSIS

Le synopsis raconte l'histoire.

Contrairement au pitch, il dévoile les principaux événements, y compris la fin.

Le producteur doit pouvoir suivre facilement le parcours du héros, comprendre les conflits, la résolution, l'évolution du héros et percevoir la logique de votre récit.

Évitez les descriptions trop détaillées. Privilégiez une écriture fluide et visuelle.

Attention ! Ne confondez pas le synopsis et le traitement.

Le synopsis raconte l'histoire et explique les conflits et motivations.

Le traitement est un déroulé détaillé et séquencé du film, sans les dialogues.

En moyenne, un synopsis fait entre 2 et 10 pages recto-verso.

À RETENIR

Le synopsis explique. Le scénario fait vivre.



LA NOTE D'INTENTION

La note d'intention répond à une question simple.

Pourquoi racontez-vous cette histoire ?

C'est probablement la partie la plus personnelle du dossier.

Elle permet au producteur de comprendre votre démarche, votre regard, les thèmes que vous souhaitez explorer et leur universalité.

Elle permet aussi au producteur de se forger une opinion sur le public potentiel qui peut être intéressé par le film.

Et donc de se faire une idée du budget du film et des possibilités de financement.

Une bonne note d'intention ne cherche pas à impressionner.

Elle cherche à être sincère.

LES PERSONNAGES ET L'UNIVERS

Quelques pages suffisent pour présenter les personnages principaux.

L'objectif n'est pas de raconter toute leur biographie.

Expliquez simplement :

- qui ils sont,
- ce qu'ils veulent,
- ce qui les empêche d'y parvenir,
- comment ils évolueront.

Vous pouvez compléter cette présentation par quelques images ou références visuelles permettant de faire ressentir l'atmosphère du projet.

LES ÉLÉMENTS TECHNIQUES

Un dossier inspire davantage confiance lorsqu'il est clair et bien présenté.

N'oubliez pas d'indiquer :

- le genre - sur la couverture du dossier ;
- le format - sur la couverture du dossier ;
- la durée - sur la couverture du dossier ;
- le public visé - dans la note d'intention ;
- vos coordonnées - sur la couverture du dossier ;
- une courte présentation de votre parcours - en fin de dossier.

La forme compte presque autant que le fond.

En plus de capter l'attention et de convaincre, un dossier de présentation doit rassurer le producteur sur votre professionnalisme. Votre capacité à gérer l'écriture d'un scénario de film à plusieurs millions d'euros.



TROUVER LES BONS PRODUCTEURS

Tous les producteurs ne développent pas les mêmes projets. Avant d'envoyer votre dossier, prenez le temps de vous renseigner.

Quels films ou quelles séries ont-ils produits ?

Quels genres privilégient-ils ?

Avec quelles chaînes ou plateformes collaborent-ils régulièrement ?

Mieux vaut contacter dix producteurs réellement intéressés que cent au hasard.

IMPORTANT

Vous n'avez qu'une chance par producteur. Ne la gâchez pas en vous précipitant ! Prenez le temps de vérifier votre dossier, de le relire. De bien préparer le premier contact. Il est très difficile d'essayer de faire relire à un producteur un projet qu'il a déjà refusé une fois.

CONTACTER UN PRODUCTEUR

Votre premier message doit être court, personnalisé et respectueux.

Expliquez brièvement :

- pourquoi vous le contactez ;
- pourquoi votre projet peut l'intéresser ;
- ce que vous attendez de lui.

Évitez les envois en masse. Chaque producteur doit avoir le sentiment que votre message lui est réellement destiné.

LES ERREURS LES PLUS FRÉQUENTES

- Être irrespectueux, prétentieux ou hautain dans votre message.
- Envoyer uniquement le scénario.
- Oublier la logline et/ou le pitch.
- Écrire un mail trop long.
- Contacter des producteurs qui ne produisent pas le genre de votre film.
- Effectuer un envoi de masse visible à plusieurs producteurs.
- Négliger la présentation du dossier.
- Envoyer un projet encore inachevé.
- Envoyer le dossier entier dans le corps du mail !

Ces erreurs sont malheureusement très fréquentes... et pourtant faciles à éviter.

Si vous n'avez pas de réponse après 2 mois, envoyez un message, aimable et respectueux, de rappel.

Soyez patient !



LES ÉTAPES SUIVANTES

Un dossier de présentation ne garantit pas qu'un producteur retiendra votre projet. En revanche, il augmente considérablement vos chances d'être lu et compris.

Un bon dossier est avant tout un outil de communication. Il met en valeur votre histoire, votre vision et votre professionnalisme.

Si vous souhaitez aller plus loin, apprendre à construire un dossier complet ou bénéficier d'un regard extérieur sur votre projet, je vous propose trois solutions adaptées à vos besoins :

- [La formation « Présenter un projet à un producteur »](#), pour apprendre à concevoir chaque élément du dossier étape par étape.
- [Le consulting et la relecture de dossier](#), pour obtenir un retour détaillé et des pistes d'amélioration concrètes.
- [L'accompagnement personnalisé](#), pour développer votre projet, préparer votre prospection et présenter votre travail avec davantage de confiance.

Parce qu'un bon projet mérite d'être lu... mais surtout d'être compris.

Vous retrouverez toutes ces formations et accompagnements sur le site web d'Objectif-Scénario : <https://objectif-scenario.fr>

Vous avez une question particulière ? [Contactez-moi](#)

BONUS

VOTRE CHECK-LIST AVANT L'ENVOI

- Ma logline tient en une phrase.
- Mon pitch donne envie de lire la suite.
- Mon synopsis est clair.
- Ma note d'intention est personnelle.
- Mes personnages sont présentés.
- Mon dossier est relu.
- Le PDF est propre et agréable à lire.
- J'ai sélectionné des producteurs adaptés.
- Mon mail est personnalisé.
- Je suis prêt à répondre aux questions.

Ne vous précipitez pas.

Relisez, corrigez, améliorez votre dossier avant de l'envoyer.

Soignez votre message de contact.

Envoyez votre dossier en PDF uniquement.

Soyez patient et gardez espoir.