



Module B4 – Ecrits professionnels

Encadrement pédagogique :

Juliette GIBERT

juliette.gibert@epitech.eu

Consignes pour la réalisation du projet :

Diaporama pour décrocher 1 million de dollars

(Convaincre des investisseurs)

Réalisez un diaporama destiné à convaincre des investisseurs de vous apporter 1 million de dollars.

Paramètres à prendre en compte pour réaliser ce projet de manière ciblée :

Vous avez développé un produit ou un service informatique innovant.

Vous avez besoin de capitaux pour poursuivre le développement de ce programme ou le commercialiser.

L'objectif est de convaincre avec des arguments ciblés un groupe d'investisseurs de vous apporter 1 million de dollars soit pour finaliser le développement du produit, soit pour le commercialiser, soit pour étendre la commercialisation du produit à un autre pays.

Votre diaporama doit être adapté au public des investisseurs et à votre objectif.

Il doit être calibré pour une présentation de 8 minutes censée avoir lieu lors d'un « forum innovation » à Paris.

Votre support de présentation doit être de qualité professionnelle, clair, convaincant, et il doit captiver l'attention de votre auditoire.

Précision : *ce projet est un projet écrit ; seul votre diaporama est évalué (pas de soutenance orale)*

Cours et fiches de TD sont placés sur l'E-Learning pour vous aider.

En cas de besoin, n'hésitez pas à contacter juliette.gibert@epitech.eu ou à poser vos questions sur Yammer :

<https://www.yammer.com/epitech.eu/threads/1122645331099648>

■ Pour élaborer ce diaporama, veillez à :

- Produire **un diaporama de qualité professionnelle** : pensez à tous les critères importants
- Garder à l'esprit le rôle du diaporama (c'est un support visuel)
- **Adapter ce diaporama à votre public et à l'objectif de la présentation (argumentation ciblée)**
- **Adapter ce diaporama au temps de présentation imparti**
- Effectuer un contrôle de la qualité : l'orthographe et la syntaxe de vos textes doivent être correctes.

■ Conseils

Votre objectif est de convaincre des interlocuteurs d'**investir** dans votre logiciel.

Vous êtes expert informatique, et vos investisseurs ne le sont pas. Les investisseurs ne sont ni clients ni utilisateurs de votre produit, ils sont financeurs.

Quelle logique adopter ?

Avant de vous lancer dans une pure explication technique qui a peu de chance de les concerner, posez-vous des questions.

Par exemple :

- De quelles informations un investisseur a-t-il besoin ? Pourquoi aurait-il envie de consacrer de l'argent à votre programme ou votre affaire ? Et s'il existe déjà d'autres logiciels dans le même domaine, pourquoi financer le vôtre ?

Vous trouverez ainsi plus facilement l'axe majeur sur lequel baser votre présentation argumentée.

Ensuite, l'enchaînement logique de votre présentation et les informations que vous allez choisir de donner couleront de source.

■ Modalités de rendu du projet

- ❖ **Système de rendu : GitHub**
- ❖ **Date et heure limites** : celles indiquées sur l'Intranet
- ❖ **Format du fichier à rendre** : .ppt, .pptx, .pdf, .odp
- ❖ **Assurez-vous que votre fichier est lisible sans perte sous Powerpoint/Windows.**
- ❖ **Nom du fichier à déposer**

B4-diapo-login.extension

Exemple : B4-diapo-juliette.gibert@epitech.eu.pptx