



Le projet **DELIRE**  
**Développement par Equipe**  
**de Livrables Informatiques**  
**et Réalisation Encadrée**

**TC6 – La préparation de la présentation finale**





## **Une bonne présentation c'est :**

Un début, une fin :

1. Un bon démarrage installe une atmosphère positive, ouverte, bienveillante.
2. Une bonne fin laisse un goût de satisfaction, un souvenir brillant.

Un contenu structuré qui nous fait entrer dans une histoire :

1. Un plan logique, qui coule de source avec des repères clairs.
2. Des messages évidents.
3. Un plan toujours présent pour le public.

Une voix articulée, bien audible, aux couleurs variées, chaudes, vivantes.

Des pauses, des silences, des respirations.

Un regard présent, bienveillant, qui s'intéresse à chacun et à tous.

Une gestuelle posée, claire, contrôlée mais libre, explicative à certains moments.

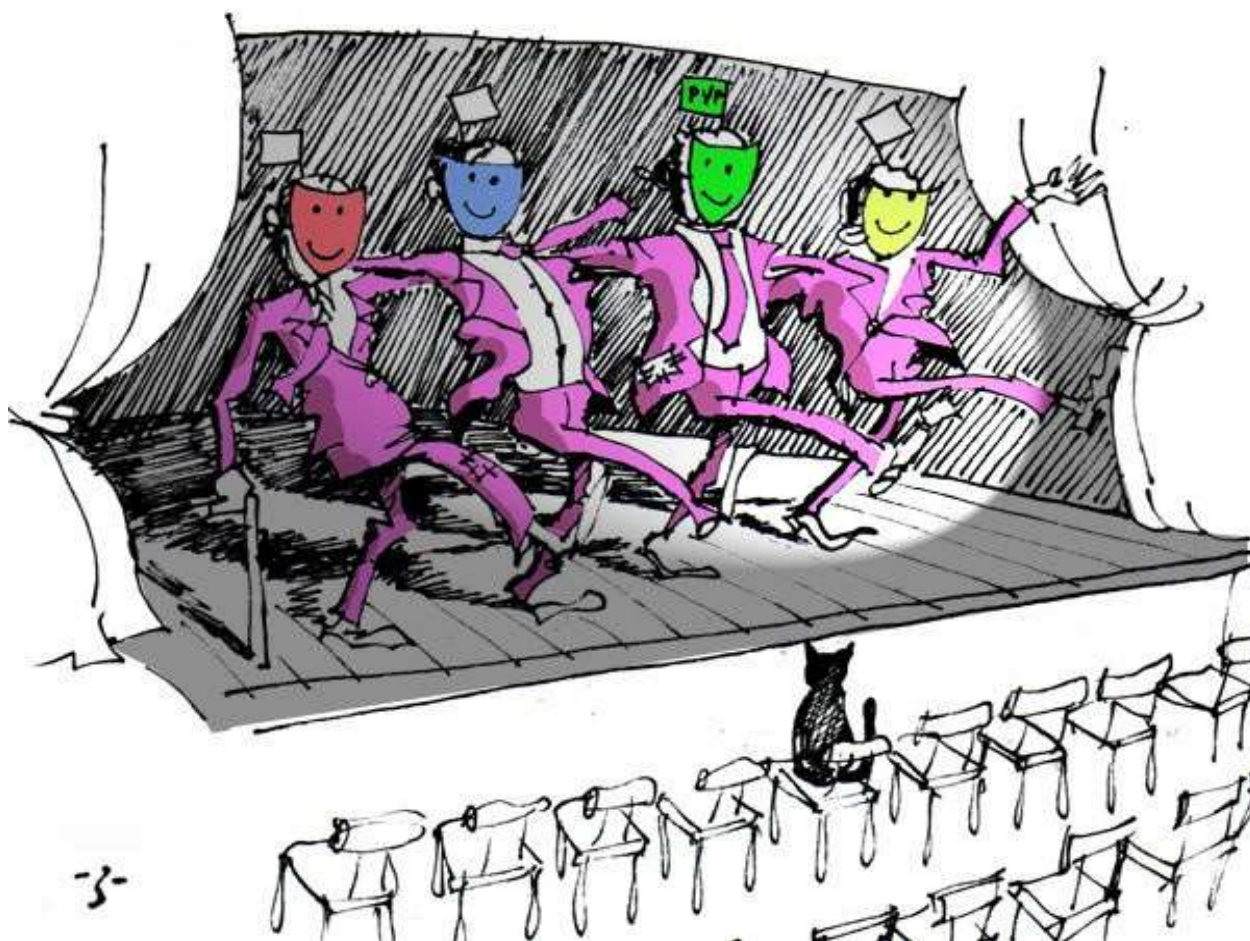
Une occupation de l'espace gérée et utile.

Un vocabulaire varié, des métaphores, des questions, de l'humour.

Une personnalité visible mais pas envahissante.

Un contact permanent avec les gens





### **Mise en condition générale pour la présentation**

1. Connaître son plan par cœur : cela rassure et permet de savoir toujours où on en est.
2. Savoir par cœur vos phrases d'entrée en matière et celles de sortie (pas plus de deux)
3. Avoir répété comme un spectacle chez vous, devant un copain, un parent, les partenaires (travail d'équipe).
4. Garder une attitude positive en connaissant vos qualités, en pensant à ce que vous apporter : chacun apporte sa petite pierre à l'édifice du projet, de l'entreprise, de l'équipe, du problème.
5. Lister une série de questions susceptibles d'être posées après l'exposé (même les plus méchantes) et préparer des réponses solides justifiant au moins vos lacunes.
6. Regarder votre auditoire comme des personnes amicales, vous trouverez toujours un sourire dans la salle, ils ne sont pas contre vous, ils sont vos partenaires de jeu, ils sont indispensables.
7. Relativiser l'enjeu de la présentation, souvent le risque est minimisé.
8. Amusez-vous. Ayez le plaisir de transmettre, de partager. Tout doit rester plaisir. Vous n'êtes pas au supplice.
9. Pour être convaincant il faut être convaincu.

# **La préparation**

## **1) Connaître vos messages ;**

- Pas plus de trois, au-delà on les oublie
- Etre capable de les reformuler de façon différente, la redondance est utile si elle est exprimée de façon différente à chaque fois
- Ce ne sont pas ceux que vous aimez le plus mais ceux qui vous paraissent le plus pertinents en fonction de votre public

N'oubliez pas quelques dadas d'Antoine CELIER

1. Vous travaillez en groupe
2. Vous faites un produit industriel
3. La difficulté c'est l'architecture
4. Le projet, c'est rigueur, bon sens et communication.
5. L'important n'est ni le but ni le chemin, mais le cheminement

## **2) Connaître votre public :**

- Qui est-il ? (profs, clients, scientifiques, commerciaux, divers)
- Quel est son niveau de connaissance du sujet ?
- Que sait-il ?
- Que veut-il savoir ?

Vous devez penser et adapter votre présentation en fonction de votre public  
En l'occurrence, pour ce projet vous avez comme public Antoine CELIER et Marie-Hélène CAUSSE, deux profs, avec chacun son domaine de compétence.

### Antoine CELIER

Senior Expert en informatique industrielle.

Il travaille dans l'informatique depuis bientôt 40 ans.

Il a dirigé des centaines de projet.

Il a formé des milliers d'étudiants dans des projets de type DELIRE.

Si vous tentez de l'impressionner par la technique, vous risquez de vous prendre les pieds dans le tapis. Ce qui l'intéresse c'est surtout que vous mettiez en évidence de façon simple et claire comment vous avez dirigé conduit votre projet.

### Marie-Hélène CAUSSE

Elle ne connaît rien à l'informatique, il s'agira plus, pour elle, de vulgarisation.

Elle doit comprendre à quoi sert concrètement votre produit, ce qu'il a de plus ou de nouveau. Elle attend un vocabulaire simple, clair.

Et, bien sûr, elle sera sensible à la forme de votre présentation (voir plus bas)

*On remarque que l'un et l'autre veulent aussi la même chose : simplicité, clarté et qualité*



### 3) Connaître son sujet (proposé par Antoine CELIER)

On peut se servir de la méthode **QOOQCC**→**P** :

1. **Qui** est concerné ? responsable, client, métier...  
→ A priori un industriel qui a besoin de gérer la documentation d'un produit technique très complexe et probablement configuré  
→ **Pourquoi** ? A vous de construire la réponse
2. De **Quoi** s'agit-il ? objet, méthode, moyens, opération...  
→ Un livre, qui sera produit par 10.000 ingénieurs, et livré sur un DVD, avec un logiciel d'accès à l'information  
→ **Pourquoi** ? A vous de construire la réponse
3. **Où** ? lieu, service, atelier, process...  
→ Conception du bouquin en architecture répartie. Ceux qui conçoivent les sous-systèmes composant le produit sont également en charge de la documentation  
→ **Pourquoi** ? A vous de construire la réponse
4. **Quand** ? date, durée, fréquence, planning....  
→ Votre planning est d'octobre 2013 à mars 2014. le planning du client est probablement la phase C de la conception du produit  
→ **Pourquoi** ? A vous de construire la réponse
5. **Comment** ? moyens, manière, matériel, procédure...  
→ Base de données répliquée + éditeur de texte type Word.  
→ **Pourquoi** ? A vous de construire la réponse
6. **Combien** ? temps, argent, quantité, pourcentage...  
→ A dû être défini dans votre Business Plan  
→ **Pourquoi** ? A vous de construire la réponse

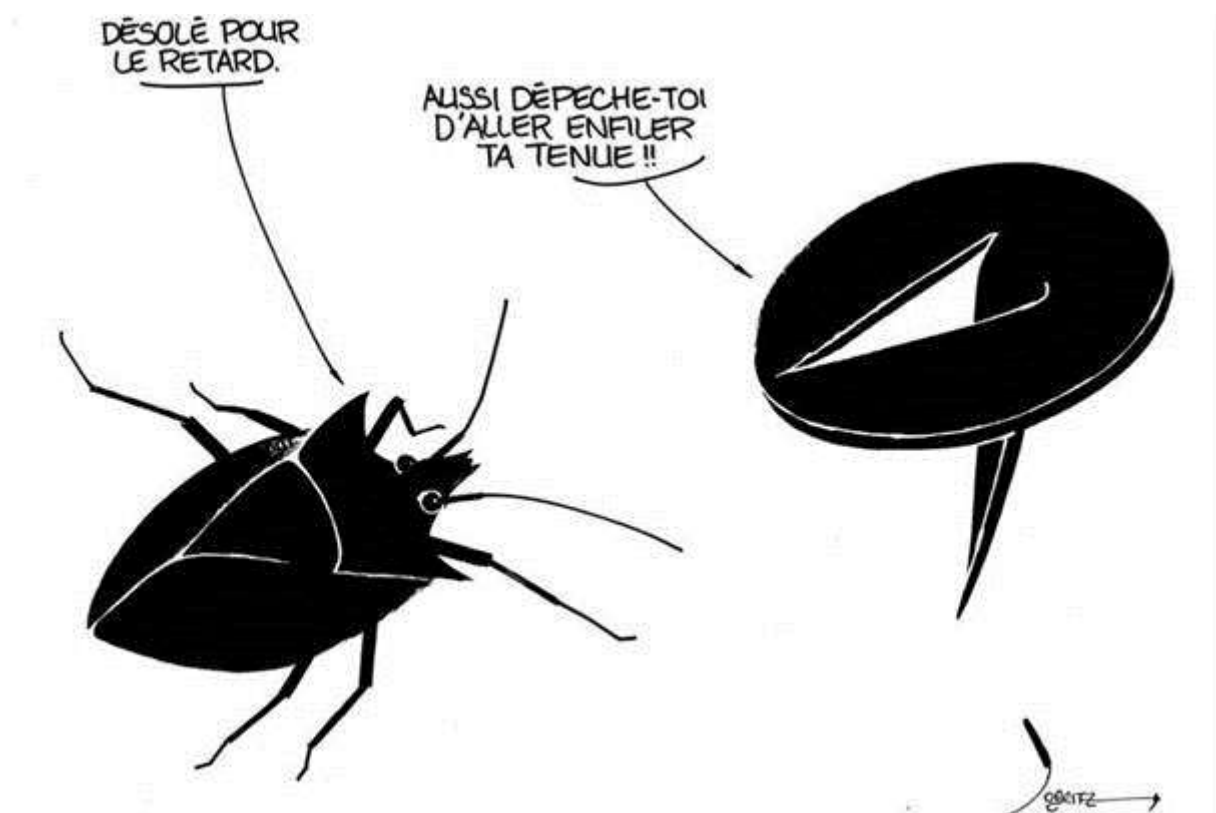
### La présentation en équipe :

1. Une entrée
2. Une attitude corporelle tenue, jamais relâchée
3. Des regards tournés vers le public (attention à l'écran)
4. Une gestuelle libre quand on parle et tenue quand on est en attente (pas de gestuelle fermée)
5. Des voix articulées, audibles, vivantes
6. Un partage de parole (solo, duo trio .....tutti)
7. Des relais de parole simples, logiques, ayant du sens
8. Une gestion de l'espace claire et rythmée
9. Des slides homogènes, ayant un design personnel
10. Une sortie

Et surtout des messages clairs, simples, partagés par tous et répétés plusieurs fois sous différentes formes.



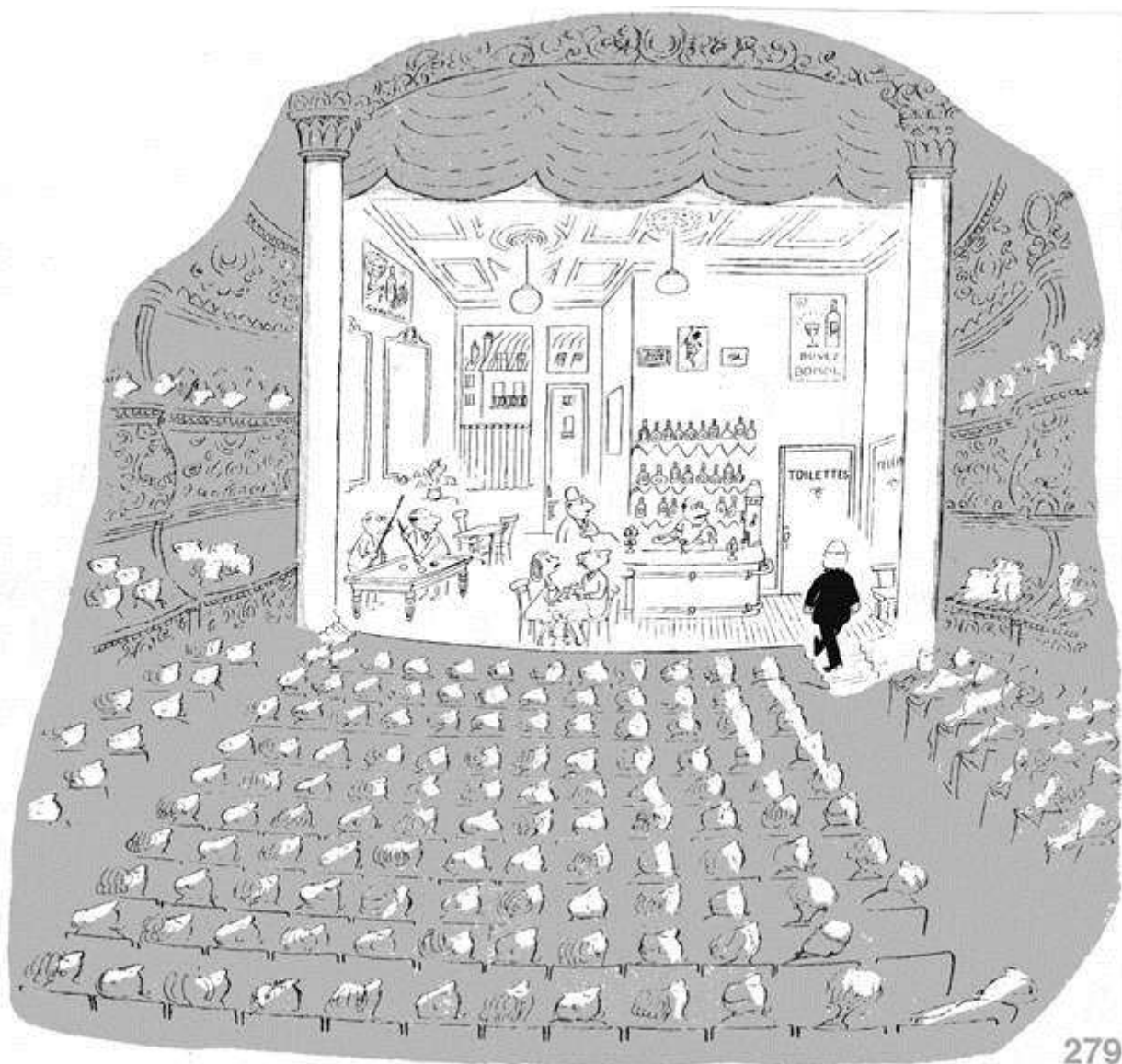
A vous de jouer maintenant



Et vous découvrirez avec surprise....



... que les gens rentrent dans votre jeu.



279