



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

PC5 – La construction de la
démonstration



Objectif de la démonstration

Le morceau d'anthologie de votre soutenance est la démonstration de votre produit. Il est donc important qu'elle soit réussie et, pour ce faire, préparée.

Commençons par nous poser la question de savoir ce que signifie réussie. C'est à peu près évident : il faut qu'elle montre en quoi votre produit est techniquement brillant. Et vous allez pour ce faire mettre l'accent sur les points délicats de votre programme.

Quel va être le résultat. Ou plutôt, quel sera le résultat le jour où, au cours de votre carrière, vous ferez une démonstration de ce type devant un client ? Sa réaction va être de penser qu'une fois de plus les ingénieurs sont des adolescents onanistes qui se font plaisir en ne prenant pas en compte les besoins du client. Bref, tout faux.

Ne l'oublions pas, le temps qui vous sera dévolu pour faire votre présentation et votre démonstration sera court. L'objectif est de susciter suffisamment d'intérêt pour que vos interlocuteurs aient envie de continuer le voyage avec vous.

Le patron se fera certes son opinion à partir de votre discours et de votre démonstration : si vous l'avez assommé, il y a peu de chance que l'aventure continue.

Mais si votre produit lui semble intéressant, il aura tendance à s'interroger : est-ce vraiment bien ou est-ce une pure opération de marketing ? Il va donc se tourner vers son groupe d'experts. En règle générale donc, lorsque vous ferez votre démonstration, il y aura des experts techniques dans la salle.

Si enfin cette seconde étape est réussie, il se posera la question de savoir si vous êtes solide sur le long terme :

1. Si la situation financière de votre groupe est saine : ceci est hors de propos dans notre projet
2. Si votre produit est ouvert :
 - a. respecte-t-il un certain nombre de standard pour pouvoir s'intégrer dans un Système d'Information
 - b. les données sont-elles accessibles pour pouvoir être récupérées en cas de faillite et de votre part.

Ce point aussi ne sera pas traité dans le cadre de notre projet

3. Si des évolutions sont prévues à court moyen et long termes. Là, le travail que vous avez fait sur les versions Basic, Standard et Advanced pourra être payant.

A la fin de la démonstration, s'il vous reste un peu de temps, alors vous pourrez glisser sans trop insister sur un ou deux points où votre produit est particulièrement puissant et fait la différence avec la concurrence.

Bref, vous le voyez, il y a beaucoup de points à couvrir. Le temps qui vous est dévolu pour la démonstration doit être optimisé.



Avant la démonstration

Dans une démonstration, comme dans une présentation, le premier exercice est de choisir les messages qu'on veut faire passer.

J'ai bien conscience que le projet DELIRE a représenté beaucoup d'heures de travail pour vous, et que cette façon de travailler peu classique à vos yeux vous a fait découvrir un tas de chose. Bref vous avez une énorme quantité de messages à passer.

Si vous tentez de tout passer, vous allez simplement saturer le public, et le résultat sera le contraire de ce que vous espériez : il n'aura rien retenu. Ne l'oubliez pas, vous avez aussi vos livrables pour faire passer vos messages.

De mon point de vue, visez de passer 3 ou 4 messages au maximum.

Si d'ailleurs ces messages sont les messages clé de la présentation en général, c'est encore mieux. C'est difficile Antoine, nous présentons dans la démonstration un produit informatique alors que dans la présentation nous allons plutôt insister sur la façon dont nous avons travaillé en équipe. C'est moins difficile que vous ne le pensez : vous avez dû faire un travail de Concurrent Engineering dans un cycle en V, et le produit résultat de votre travail est de permettre à des ingénieurs de faire un travail de Concurrent Engineering dans un cycle en V.

Quand vous commencerez l'introduction de votre démonstration, commencez par mettre en exergue les 3 ou 4 messages que vous allez marteler. Et n'oubliez pas de le refaire dans la conclusion

Il est important que vous cibliez à qui vous vous adressez. Ma recommandation est que vous ne vous adressiez pas au professeur responsable de l'enseignement, mais à un client X susceptible d'acheter votre produit. Faites l'hypothèse que la ou les personnes que vous avez en face de vous ne connaissent pas ou très peu ce que vous allez leur démontrer.

Vous pouvez d'ailleurs commencer par rappeler les besoins de la société X : bien entendu vous allez les inventer, l'objectif est de donner du sens à votre démonstration. Et dans ce cas, il sera judicieux de démontrer que globalement els besoins esquissés en introduction ont été globalement couverts par votre démonstration

Il faut viser des rôles. Dans le cas qui nous intéresse, il me semble que :

1. L'administrateur qui installe votre produit
 2. Le chef de produit qui affecte les tâche et architecture l'ensemble (bref celui qui définit les Work packages)
 3. L'Engineer qui aura à réaliser son chapitre ou son paragraphe
- doivent à l'évidence être abordés dans votre démonstration.

Enfin il y a des points clé de qualité qui doivent absolument être démontrés pour le produit :

1. La facilité d'édition et de sauvegarde d'un texte
2. La gestion de la sécurité (en particulier le fait que 2 personnes ne peuvent pas éditer simultanément le même paragraphe)
3. La performance d'une opération qui pourrait apparaître comme coûteuse



4. La convivialité globale de votre produit, et l'aisance pour le prendre en main (au minimum pour l'Engineer)

Bien entendu, vous n'allez pas commencer par une démonstration pour l'administrateur, puis une démonstration pour el chef de produit, puis une démonstration pour l'Engineer, puis une démonstration de capacité, puis de sécurité, puis de performance et enfin de convivialité. Vous utiliserez la démonstration d'une commande à destination du chef de produit pour passer votre message sur les performances, et vous profiterez de la commande d'édition de l'Engineer pour présenter l'aspect ergonomique et standardisé de votre interface utilisateur

Bref, une fois les objectifs (le but) et les moyens pour les atteindre (le chemin) identifiés, vous allez définir votre story-board. Il faut que vous nous racontiez une histoire : n'hésitez pas à donner des noms et à personnaliser votre administrateur ou votre Engineer.

Les trucs à éviter

Vous l'avez compris, la première qualité de la démonstration est d'être structurée : le fond.

Mais elle doit aussi être agréable : la forme. Elle doit être fluide, et bien rythmée. Sinon, l'attention du public se disperse, et la portée de vos messages en est affectée.

Je crois avoir vu plusieurs centaines de démonstrations de produits dans ma vie de prof, et j'ai régulièrement été confronté à des situations désagréables.

Panique dans le groupe, personne ne sait ce qui doit enchaîner, qui doit parler, qui doit démontrer. Cela fait relativement amateur.

Les enchaînements, les timings, les responsabilités doivent faire l'objet d'un story-board.

Le stress fait parler les gens et révèle des tensions dans l'équipe

1. Je vais me planter, je vais me planter, je vais me planter
2. Cette commande est nulle
3. Je l'avais dit qu'il ne fallait pas procéder comme cela

Pire même, pour détendre l'atmosphère (une personne stressée a souvent tendance à penser que tout le monde est stressé autour d'elle) le commentateur fait des mauvais jeux de mots qui tombent à plat.

L'objectif de la démonstration est de passer des messages assertifs à destination du client.

La personne qui fait la démonstration ne sait pas coordonner la parole avec les gestes.

1. Démonstration sans aucun commentaire : on ne sait pas ce qu'on nous montre
2. Baratin longuet et incompréhensible, suivi de la démonstration que l'on n'arrive pas à reconnecter avec ce qu'on vient d'entendre.

Ne pensez pas que ce soit une situation exceptionnelle. Dns son livre « the magic number 7 », Miller expliquait que le nombre de choses que le cerveau humain sait



faire simultanément est limité. Et souvent, du fait qu'une démonstration est un temps de stress important, ce nombre va encore décroître.

Le principe d'avoir une personne qui parle et une autre qui manipule est basique et efficace.

Certes, Antoine, mais on voit souvent des personnes faire un commentaire et manipuler avec dextérité simultanément. Oui, par exemple les bateleurs sur les places de marché : ne rêvez pas, ce qui vous semble fluide est un discours parfaitement rodé, connu par cœur, qui a fait l'objet de longues répétitions, et dont on ne dévie pas. Essayez pendant leur discours de leur parler du principe d'incertitude d'Heisenberg, et vous serez surpris du résultat.

Une opération dure un temps fou.

C'est peut être normal : certaines opérations peuvent coûter cher.

Un silence pesant s'installe, ou bien on meuble avec des commentaires médiocres, et qui souvent desservent le produit et l'équipe.

Dans ce genre de situation, il y a deux questions à se poser

1. Ce qu'on démontre est-il important pour la logique de la démonstration
2. N'y avait-il pas un moyen de le rendre plus fluide.

Non seulement l'attention s'est relâchée dans le public, mais il ne reste plus beaucoup de temps pour faire le reste de la démonstration

Si vous êtes dans cette situation : un point doit être absolument démontré mais il prend beaucoup de temps, je vous conseille de faire un enregistrement Camtasia, de couper les parties sans intérêt pour le message à passer, et d'en faire une séquence rapide et efficace.

La démonstration se passe mal. Les raisons peuvent être diverses :

1. Base de données corrompue, ou mal initialisé
2. Connexion à internet perdu
3. Fin de batterie de l'ordinateur.

Et c'est alors la panique, on perd de précieuses minutes à restaurer la situation

Règle essentielle : avoir une solution de back-up pour pouvoir, peut-être pas terminer l'action en cours, mais passer au point suivant de la démonstration, quitte à revenir en fin de démonstration sur ce qui n'a pas pu être démontré alors.

Ceci induit que l'échec d'une étape ne doit pas mettre en péril les étapes suivantes. .

Et le principe d'avoir quelqu'un qui utilise le temps pour faire passer des messages reste valide.

Monsieur Loyal

Avoir quelqu'un qui commente pendant qu'un ou une autre fait la démonstration n'a rien de stupide. Attention simplement à ce que les deux rôles ne se télescopent pas.

Le rôle de monsieur loyal est de

1. Présenter la séquence : en particulier ce qu'elle doit démontrer
2. Meubler les temps morts
3. Se faire discret pendant le morceau de bravoure de la séquence
4. Conclure



Présenter la séquence : on explique ce qui va se passer, à qui la fonctionnalité est-elle destinée, ce qu'elle permet de couvrir. Il est important que le public ait bien saisi l'intérêt de ce qu'on lui montre

Pendant les temps où, pour des raisons de préparation de la commande ou de calcul, ce qui se passe à l'écran est d'un intérêt plus que limité, il est important de faire passer des messages, qui rappellent les points importants du produit, qui présentent des commandes similaires à celle qui est alors démontrée pour en vanter les bénéfices, ou qui fassent l'apologie des évolutions futures de la commande.

Au moment où la commande s'exécute et produit le résultat attendu, il est importante de ne pas détourner l'attention par des commentaires qui brouilleront le discours. Lorsque le résultat de la commande est suffisamment explicite, la bonne attitude est de se taire

Par contre, une fois la commande terminée, il faut savoir enchaîner pour ne pas laisser le soufflé retomber. La conclusion est l'occasion de re-marteler les messages clé de la démonstration et de trouver un liant pour amener de façon quasi naturelle la commande suivante.

Le discours de monsieur Loyal doit être fluide sans être mécanique. Je conseille fortement de le répéter pour l'avoir bien en bouche. Il n'est pas choquant que le commentateur ait des notes sur lesquelles il s'appuie. Le plan et les idées fortes me semblent pertinents. Par contre je déconseille d'écrire tout le texte : le fait de lire fait en général perdre l'aspect naturel au discours.

Vous choisirez qui vous voulez pour jouer ce rôle. N'oubliez simplement pas que la personne va parler pendant 20 minutes à une demi-heure d'affilée : il est important qu'elle ait la capacité de le faire. 20 minutes c'est long.

Quelques principes à retenir pour la démonstration

Vous jouez souvent beaucoup sur une démonstration. L'investissement pour la préparer vaut largement le coup. Rien de pire qu'une démonstration amateur.

Les messages doivent être clairs, efficaces et peu nombreux

Les séquences doivent être clairement identifiées. Une démonstration se répète jusqu'à ce qu'elle soit fluide. Elle doit donner l'impression d'être simple et naturelle.

C'est dynamique, c'est précis, ça s'enchaîne sans temps mort, mais en laissant le temps nécessaire au public pour tout suivre.

Surtout, on n'improvise pas. Tout doit être maîtrisé. Sans donner l'impression de quelque chose de mécanique.



Essayez de vous imaginer votre démonstration comme un enchaînement pour une compétition de gymnastique :

1. C'est dynamique
2. C'est précis
3. Ca s'enchaîne sans temps mort
4. S'il y a problème, on enchaîne
5. On termine avec un beau sourire lors du salut final. .

Bref, cela a l'air simple et naturel.



Et pourtant, moi qui ai une fille qui fait de la compétition de gymnastique à haut niveau, je peux vous dire que le résultat de son travail est le fruit d'heures de répétition à retravailler un mouvement jusqu'à ce qu'il soit parfait, à fluidifier un ensemble et à éliminer les scories.

Chaque détail peut dégrader l'ensemble : une mauvaise cambrure de coup de pied peut ruiner l'attitude générale du gymnaste.

Et elle a appris aussi à ne pas se démonter lorsqu'un mouvement qu'elle réussissait parfaitement à l'entraînement se révèle une catastrophe : on reprend, on ne se démonte pas, on sourit jusqu'au bout, et on fait une sortie parfaite : il sera toujours temps d'éclater en sanglots lorsqu'elle sera loin du jury.

Une sacrée école de la vie.



Quelques points de logistique qui peuvent faire la différence

Quelques points de sécurité et/ou d'organisation à prendre en compte :

Votre démonstration (comme votre présentation d'ailleurs) doit nous raconter une histoire.

Il faut qu'il y ait :

1. Une introduction avec une finalité et un enjeu.
2. Des personnages : n'hésitez pas à nommer les différents rôles qui vont intervenir
3. Du suspens, voire un peu d'angoisse
4. De la progression
5. Des temps pour reprendre son souffle
6. Une conclusion qui rassure, et qui ouvre vers l'avenir.

Ne faite pas une démonstration trop longue, et ne bouffez pas votre temps de parole avec des problèmes de démarrage de démo. Meublez les temps morts et profitez en pour passer des messages publicitaires pour votre produit.

Votre produit doit

1. Supporter la distribution : on doit donc se connecter sur la base de données depuis un PC éloigné (au minimum d'un mètre)
2. Démontrer que deux utilisateurs ne peuvent modifier la même donnée simultanément.

Dans ce cadre, je pense qu'une démonstration avec 2 PCs peut être assez parlante. Il est probable que la base de données sera installée sur l'un des PCs, et que l'autre PC devra s'y connecter. Vous pouvez relier les PCs par WiFi, ce qui peut poser problème si le réseau est tombé le jour de la soutenance. Vous pouvez aussi les relier par un câble.

Stress test amusant : connectez vous sur les deux PC avec le même user et le même password et voyez comment votre produit s'en sort.

Enfin, faire une démonstration avec Camtasia peut être également une bonne approche : elle permet à la fois d'éviter des problèmes de configuration informatique, et de réduire la durée de la démonstration, en accélérant ou en coupant les interactions à faible valeur ajoutée.

Dans tous les cas, faites une répétition de votre démo en configuration réelle, c'est-à-dire dans la salle et avec le projecteur qui sera utilisé.

Petit détail : ce document n'engage que moi. Si Marie Hélène CAUSSE vous dit des choses fort différentes, c'est elle qui a raison.

