




Script de présentation du jalon 8

WIZARDS & DICE

 Créateur : Axel MOURILLON – Chef de projet

 Date de Création : : 08/06/2025

 Dernier modificateur : <Prénom NOM> – <Rôle>

 Date de modification : JJ/MM/2025


 Version : 1.0



Table des matières

I. Brouillon de plan.....	2
II. Script détaillé.....	3
A) Présentation initiale.....	3
1/ Présentation du projet et de ses origines.....	3
2/ Présentation des produits.....	3
3/ Vidéo publicitaire.....	4
B) Plan d'investissement.....	4
1/ Lancement du site.....	4
2/ Investissement nécessaire au lancement.....	4
C) Les points forts de Wizards & Dice.....	5
1/ Aspects légaux et commerciaux.....	5
2/ Points techniques.....	5
3/ Communications.....	6
D) Les points faibles et la roadmap.....	6
1/ Analyse du projet : points faibles.....	6
2/ Roadmap prévisionnelle.....	6
III. Script brut.....	7





I. Brouillon de plan

1. Présentation du projet et de ses origines
2. Présentation de produit et vidéo publicitaire
 - Tasse
 - Dé
 - Carnet
 - T-shirt
 - Étui
 - Livre de règles
 - Présentoirs
 - + Autre
3. Plan de lancement du site
 - On ouvre le site au public avec des préventes sur 3 mois.
 - Les clients précommandent + contenu exclusif.
 - On ne retient qu'au-dessus d'un certain seuil (remboursement des précommandes annulées).
 - On commande auprès des fournisseurs et on envoie.
 - ⇒ Lancer un premier cycle de vie financière du site (faire du CA pour racheter des stocks par la suite).
 - On garde les articles sélectionnés
4. De quoi on a besoin
 - À partir de 3000 € (30 % des parts de la boîte)
 - Ce qui donnerait environ 500 k vues sur les réseaux.
 - Ce qui donnerait environ 7,5 k visiteurs sur le site.
 - ⇒ Si plus d'investissement, ce sera un prêt (taux à discuter).
5. Bull shit blabla
 - Conformité
 - Étude de marché
 - Environnement
 - Gestion des stocks
6. Points techniques
 - Sécurité
 - Disponibilité
7. Communication
 - Réseaux sociaux
 - Carte de visites
 - Affiche
8. Analyse du projet : points faibles
9. Prévisionnel : ROADMAP
 - Maintenant jusqu'à mi-août : création du site avec toutes les fonctions avancées.
 - Mi-août : lance le site avec les préventes et la campagne de pub.
 - Début décembre, on puisse envoyer les premières commandes.





II. Script détaillé

Bonjour chers investisseurs, Nous sommes le groupe projet Wizards & Dice. Voici :

Loïs : responsable design et marketing
Hugo : responsable technique
Axel : chef de projet
Arthur : responsable documentation et administratif

Nous allons vous présenter notre projet, nos produits et une publicité que nous avons réalisée nous-même. Ensuite, nous vous parlerons de l'offre que nous vous proposons. Après cela, nous détaillerons les points forts de notre projet. Enfin, aborderons nos points faibles et notre roadmap pour y remédier.

A) Présentation initiale

1/ Présentation du projet et de ses origines

Nous sommes partis ensemble en Italie l'été dernier pendant 2 semaines. À cette occasion, nous faisons une partie de jeu de rôles (JDR). Hugo et Axel connaissaient déjà, Arthur et Loïs découvraient.

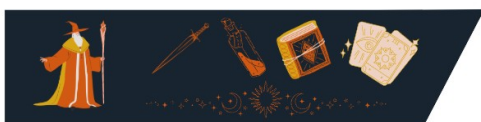
À la rentrée, notre bonne entente mutuelle et notre capacité à travailler ensemble nous ont poussés à nous mettre en groupe pour construire notre projet tutoré. En discutant, nous avons remarqué que :

- Les articles de JDR sont éparpillés et souvent mal référencés sur le web (Amazon).
- Les sites communautaires manquent de visibilité, surtout pour des débutants.
- Il n'y a pas de sites francophones de qualité reliant ces éléments actuellement.
- Le JDR est de plus en plus populaire (film = DnD, série = Secret Level, célébrité = Henry Cavill, événement = AlphaCast au Grand Rex à Paris).

Nous avons donc voulu donner vie à un espace rassemblant des articles de JDR et les produits dérivés associés, et une communauté de joueurs bienveillants, débutants comme vétérans. Pour mettre en œuvre cette vision, nous avons opté pour l'auto-hébergement d'un site web de e-commerce, centré sur la vente de produits mais fournissant aussi des fonctionnalités communautaires.

2/ Présentation des produits

Notre site proposera donc une boutique en ligne. Nous avons pris la liberté de ramener des échantillons qui figureront tous sur le site pour son lancement, en septembre de cette année. Nous avons : des tasses, des dés, des carnets, des t-shirts, des étuis, des présentoirs et des bobs. Bien sûr, nous ne proposons pas que ça. À terme, nous permettrons l'achat de divers éléments pour le JDR, comme des livres de règles, des figurines, des écrans du maître du jeu et bien d'autres.





3/ Vidéo publicitaire

Nous allons maintenant vous montrer une vidéo promotionnelle, destinée à faire connaître le site. Elle est destinée aux futurs clients et particulièrement à des fans de jeux de rôles, novices comme experts.

PASSAGE DE LA VIDÉO PUBLICITAIRE

B) Plan d'investissement

1/ Lancement du site

Afin de lancer commercialement Wizards & Dice, nous planifions d'ouvrir le site pour une première période de préventes. Pendant 3 mois, les clients pourront précommander les éléments de notre catalogue et commencer à utiliser les autres fonctionnalités du site. À l'issue de cette période, nous isolerons les produits plébiscités par notre clientèle, c'est-à-dire ceux dont le nombre atteint un certain seuil. Nous commanderons ces produits auprès de nos fournisseurs et rembourserons les commandes faites sur les autres. Enfin, nous expédierons les commandes des clients, qui contiendront du contenu exclusif pour inciter à la précommande et fidéliser la clientèle.

Cela constituera notre premier cycle de vie. L'idée est de générer suffisamment de chiffre d'affaires pour racheter et entretenir des stocks de produits. Une fois au terme de cette phase de lancement, nous adopterons une approche plus classique du commerce en ligne. Nous aurons un catalogue, des stocks, et nous serons en mesure d'envoyer les articles commandés relativement rapidement après que la commande ait été passée. Dans un premier temps, notre catalogue serait composé des articles phares de la phase de préventes. Puis nous nous diversifierons et nous étendrons le catalogue.

2/ Investissement nécessaire au lancement

Entre les coûts matériel de notre infrastructure, les coûts de développement du site et les fonds que nous injecterons au lancement commercial du projet, notre capitale s'élèvera à 10 000 €. Chers investisseurs, notre offre est simple : nous vous proposons de racheter des parts de notre entreprise, à hauteur de 30 % de celle-ci.

En investissant donc 3 000 € dans Wizards & Dice, vous nous permettriez de démarrer une campagne publicitaire qui garantirait un lancement efficace pour notre plateforme. En effet, selon les résultats de notre étude de marché, investir 3 000 € pour diffuser nos publicités sur différents réseaux sociaux générerait au bas mot 500 000 vues. Les réseaux sociaux ciblés seraient TikTok, BlueSky, Instagram, X, mais aussi les plateformes fréquentées de Google, comme YouTube. De plus, 500 000 vues devraient produire aux alentours de 7 500 visites sur notre site.

Si vous souhaitez investir plus dans notre projet, ou avec des modalités différentes, nous sommes évidemment ouverts aux discussions.





C) Les points forts de Wizards & Dice

Nous ne vous demandons pas d'investir aveuglément dans un rêve, mais bien de voir le potentiel que nos efforts traduisent.

1/ Aspects légaux et commerciaux

En effet, nous avons fait tout le nécessaire pour que notre site, même en étant auto-hébergé, respecte les conditions de conformité ainsi que les lois en vigueur, telles que celles sur la protection des données personnelles avec le RGPD et sur la vente de produit avec notre CGV.

Nous avons également mené plusieurs études de marchés tout au long du projet. Elles nous ont permis de confirmer l'intérêt grandissant pour le JDR, mais elles nous ont également permis de rassembler des produits dans un catalogue de départ fourni. Nous avons pu fixer des prix compétitifs nous garantissant tout de même une marge.

Par ailleurs, un de nos arguments de vente principaux est notre engagement pour l'environnement et l'artisanat local. En effet, Wizards & Dice proposera une majorité de produits écoresponsables et français. De plus, nous aimerions mettre en avant nos talentueux artisans français sur notre site. Cela améliorerait l'image de notre site tout en aidant des artisans à faire reconnaître leur savoir-faire.

Aussi, même si nous ne possédons pas encore de stocks, nous avons déjà répondu aux questions que soulevait leur gestion et planifié les méthodes de travail qui entourent le stockage des produits. Nous avons préparé tout le nécessaire pour l'inventaire, le suivi des commandes, la sécurisation des stocks et d'autres questions associées.

2/ Points techniques

Sur le plan technique, l'auto-hébergement du site nous donne le contrôle total sur celui-ci. Pas de cloud où les données transitent on-ne-sait-où, pas de revente de données personnelles. Cette souveraineté en faveur de la vie privée de nos utilisateurs est un réel argument de vente.

De plus, notre infrastructure est sécurisée à de multiples niveaux, protégeant notre plateforme, nos produits et les données de nos clients des actes malveillants dont elle pourrait être cible. Nous sommes aussi en mesure de garantir la disponibilité du site. En effet, nous disposons de deux sites permettant la redondance de notre infrastructure. Ainsi, si pour quelque raison le site principal venait à tomber, le site secondaire prendrait le relais, limitant ainsi le manque à gagner et les pertes de données. De plus, avec nos systèmes de sauvegardes, nous pouvons garantir la survie de notre infrastructure même dans les cas d'actes malveillants particulièrement graves et impactants.





3/ Communications

Nous avons aussi des stratégies de communication prêtes pour le lancement commercial de Wizards & Dice. Notre marque est présente sur les réseaux sociaux : YouTube, Instagram, X, TikTok et BlueSkye, ce qui va lui donner de la visibilité. Nous avons aussi des cartes de visites, que les membres de l'équipe utilisent déjà pour faire connaître le site autour d'eux. Nous avons également préparé une affiche promotionnelle : celle-ci est exposée dans le couloir de l'étage du bâtiment C, sur le campus de notre IUT.

D) Les points faibles et la roadmap

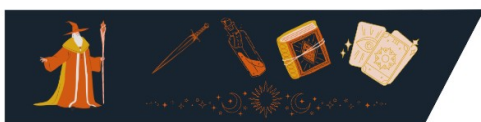
1/ Analyse du projet : points faibles

Évidemment, notre projet a quelques faiblesses et nous en avons conscience. Nous les avons synthétisés dans une analyse SWOT. Comme vous le voyez,

- Les menaces planant sur la réussite de ce projet sont la dépendance à des tiers, l'arrivée inattendue d'un concurrent ou bien un manque d'intérêt du public.
- Les faiblesses du projet, quant à elles, résident dans le fait que nous disposons de peu de ressources, que nous manquons d'expérience dans l'univers du e-commerce et que le projet nécessite un peu de travail avant son lancement.
- Mais nous devons remarquer qu'il y a de réelles opportunités. Notre proposition est innovante et ergonomique pour les joueurs, il y a un véritable essor pour le JDR ces dernières années et nous n'avons que peu de concurrence sur le marché.
- Nous avons aussi des forces qui nous permettront de faire aboutir ce projet. En effet, notre équipe est soudée, nous maîtrisons presque entièrement les aspects techniques du projet, et notre expérience de joueurs nous pousse dans une direction qui plaira aux autres rôlistes.

2/ Roadmap prévisionnelle

Pour finir cette présentation, nous allons vous détailler notre roadmap, c'est-à-dire ce que nous planifions pour la suite de la vie de Wizards & Dice. Jusqu'à mi-août, nous peaufinerons les dernières fonctionnalités et les détails du site. Nous souhaitons disposer de toutes les fonctionnalités avancées pour le lancement. Celui-ci aura lieu aux alentours de mi-août/début septembre et inclura l'ouverture des préventes et notre campagne publicitaire. Enfin, début décembre, nous devrions être en mesure d'envoyer les premières commandes. Nous serons pile à l'heure pour déposer nos produits au pied du sapin et ainsi organiser une partie de jeu de rôles en famille ou avec des amis pendant les fêtes de fin d'année.





III. Script brut

Bonjour chers investisseurs, nous sommes le groupe projet Wizards & Dice. Voici :

Loïs : responsable design et marketing
Hugo : responsable technique
Axel : chef de projet
Arthur : responsable documentation et administratif

Nous allons vous présenter notre projet, nos produits et une publicité que nous avons réalisée nous-même. Ensuite, nous vous parlerons de l'offre que nous vous proposons. Après cela, nous détaillerons les points forts de notre projet. Enfin, aborderons nos points faibles et notre roadmap pour y remédier.

Nous sommes partis ensemble en Italie l'été dernier pendant 2 semaines. À cette occasion, nous avons participé ensemble à une partie de jeu de rôles (JDR). Hugo et Axel connaissaient déjà ce type de jeu, Arthur et Loïs le découvraient.

À la rentrée, notre bonne entente mutuelle et notre capacité à travailler ensemble nous ont poussés à nous mettre en groupe pour construire notre projet tutoré. En discutant, nous avons remarqué que :

- Les articles de JDR sont éparpillés et souvent mal référencés sur le web (Amazon).
- Les sites communautaires manquent de visibilité, surtout pour des débutants.
- Il n'y a pas de sites francophones de qualité reliant ces éléments actuellement.
- Le JDR est de plus en plus populaire (film = DnD, série = Secret Level, célébrité = Henry Cavill, événement = AlphaCast au Grand Rex à Paris).

Nous avons donc voulu donner vie à un espace rassemblant des articles de JDR et les produits dérivés associés, ainsi qu'une communauté de joueurs bienveillants, débutants comme vétérans. Pour mettre en œuvre cette vision, nous avons opté pour l'auto-hébergement d'un site web de e-commerce, centré sur la vente de produits mais fournissant aussi des fonctionnalités communautaires.

Notre site proposera donc une boutique en ligne. Nous avons pris la liberté de ramener des échantillons qui figureront tous sur le site pour son lancement, en septembre de cette année. Nous avons : des tasses, des dés, des carnets, des t-shirts, des étuis, des présentoirs et même des bobs. Bien sûr, nous ne proposons pas que ça. À terme, nous permettrons l'achat de divers éléments pour le JDR, comme des livres de règles, des figurines, des écrans du maître du jeu et bien d'autres.

Nous allons maintenant vous montrer une vidéo promotionnelle, destinée à faire connaître le site. Elle est destinée aux futurs clients et particulièrement à des fans de jeux de rôles, novices comme experts.

PASSAGE DE LA VIDÉO PUBLICITAIRE





Afin de lancer commercialement Wizards & Dice, nous planifions d'ouvrir le site pour une première période de préventes. Pendant 3 mois, les clients pourront précommander les éléments de notre catalogue et commencer à utiliser les autres fonctionnalités du site. À l'issue de cette période, nous isolerons les produits plébiscités par notre clientèle, c'est-à-dire ceux dont le nombre atteint un certain seuil. Nous commanderons ces produits auprès de nos fournisseurs et rembourserons les précommandes faites sur les autres articles. Enfin, nous expédierons les commandes des clients, qui contiendront du contenu exclusif pour inciter à la précommande et fidéliser la clientèle.

Cela constituera notre premier cycle de vie. L'idée est de générer suffisamment de chiffre d'affaires pour racheter et entretenir des stocks de produits. Une fois au terme de cette phase de lancement, nous adopterons une approche plus classique du commerce en ligne. Nous aurons un catalogue, des stocks, et nous serons en mesure d'envoyer les articles commandés relativement rapidement après que la commande ait été passée. Dans un premier temps, notre catalogue serait composé des articles phares de la phase de préventes. Puis nous nous diversifierons et nous étendrons le catalogue.

Entre les coûts matériel de notre infrastructure, les coûts de développement du site et les fonds que nous injecterons au lancement commercial du projet, la valeur de Wizards & Dice s'élèvera à 10 000 €. Chers investisseurs, notre offre est simple : nous vous proposons de racheter des parts de notre entreprise, à hauteur de 30 % de celle-ci.

En investissant donc 3 000 € dans Wizards & Dice, vous nous permettriez de démarrer une campagne publicitaire qui garantirait un lancement efficace pour notre plateforme. En effet, selon les résultats de notre étude de marché, investir 3 000 € pour diffuser nos publicités sur différents réseaux sociaux générerait au bas mot 500 000 vues. Les réseaux sociaux ciblés seraient TikTok, BlueSky, Instagram, X, mais aussi les plateformes fréquentées de Google, comme YouTube. De plus, 500 000 vues devraient produire aux alentours de 7 500 visites sur notre site.

Si vous souhaitez investir plus dans notre projet, ou avec des modalités différentes, nous sommes évidemment ouverts aux discussions.

Nous ne vous demandons pas d'investir aveuglément dans un rêve, mais bien de voir le potentiel que nos efforts traduisent.

En effet, nous avons fait tout le nécessaire pour que notre site, même en étant auto-hébergé, respecte les conditions de conformité ainsi que les lois en vigueur, telles que celles sur la protection des données personnelles avec le RGPD et sur la vente de produit avec nos CGV.

Nous avons également mené plusieurs études de marchés tout au long du projet. Elles nous ont permis de confirmer l'intérêt grandissant pour le JDR, mais elles nous ont également permis de rassembler des produits dans un catalogue de départ. Nous avons pu fixer des prix compétitifs nous garantissant tout de même une marge.

Par ailleurs, un de nos arguments de vente principaux est notre engagement pour l'environnement et l'artisanat local. En effet, Wizards & Dice proposera une majorité de produits écoresponsables et d'origine française. De plus, nous aimerions mettre en avant nos talentueux artisans français sur notre site. Cela améliorerait l'image de notre plateforme tout en aidant des artisans à faire reconnaître leur savoir-faire.





Aussi, même si nous ne possédons pas encore de stocks, nous avons déjà répondu aux questions que soulevait leur gestion et planifié les méthodes de travail qui entourent le stockage des produits. Nous avons préparé tout le nécessaire pour l'inventaire, le suivi des commandes, la sécurisation des stocks et d'autres questions associées.

Sur le plan technique, l'auto-hébergement du site nous donne le contrôle total sur celui-ci. Pas de cloud où les données transitent on-ne-sait-où, pas de revente de données personnelles. Cette souveraineté en faveur de la vie privée de nos utilisateurs est un réel argument de vente.

De plus, notre infrastructure est sécurisée à de multiples niveaux, protégeant notre plateforme, nos produits et les données de nos clients des actes malveillants dont elle pourrait être cible. Nous sommes aussi en mesure de garantir la disponibilité du site. En effet, nous disposons de deux sites permettant la redondance de notre infrastructure. Ainsi, si pour quelque raison le site principal venait à tomber, le site secondaire prendrait le relais, limitant ainsi le manque à gagner et les pertes de données. De plus, avec nos systèmes de sauvegardes, nous pouvons garantir la survie de notre infrastructure même dans les cas d'actes malveillants particulièrement graves et impactants.

Nous avons aussi des stratégies de communication prêtes pour le lancement commercial de Wizards & Dice. Notre marque est présente sur les réseaux sociaux : YouTube, Instagram, X, TikTok et BlueSky, ce qui va lui donner de la visibilité. Nous avons aussi des cartes de visites, que les membres de l'équipe utilisent déjà pour faire connaître le site autour d'eux. Nous avons également préparé une affiche promotionnelle : celle-ci est exposée dans le couloir de l'étage du bâtiment C, sur le campus de notre IUT.

Évidemment, notre projet a quelques faiblesses et nous en avons conscience. Nous les avons synthétisés dans une analyse SWOT. Comme vous le voyez,

- Les menaces planant sur la réussite de ce projet sont la dépendance à des tiers, l'arrivée inattendue d'un concurrent ou bien un manque d'intérêt du public.
- Les faiblesses du projet, quant à elles, résident dans le fait que nous disposons de peu de ressources, que nous manquons d'expérience dans l'univers du e-commerce et que le projet nécessite un peu de travail avant son lancement.
- Mais nous devons remarquer qu'il y a de réelles opportunités. Notre proposition est innovante et ergonomique pour les joueurs, il y a un véritable essor pour le JDR ces dernières années et nous n'avons que peu de concurrence sur le marché.
- Nous avons aussi des forces qui nous permettront de faire aboutir ce projet. En effet, notre équipe est soudée, nous maîtrisons entièrement les aspects techniques du projet, et notre expérience de joueurs nous pousse dans une direction qui plaira aux autres rôlistes.

Pour finir cette présentation, nous allons vous détailler notre roadmap, c'est-à-dire ce que nous planifions pour la suite de la vie de Wizards & Dice. Jusqu'à mi-août, nous peaufinerons les dernières fonctionnalités et les détails du site. Nous souhaitons disposer de toutes les fonctionnalités avancées pour le lancement. Celui-ci aura lieu aux alentours de mi-août/début septembre et inclura l'ouverture des préventes et notre campagne publicitaire. Enfin, début décembre, nous devrions être en mesure d'envoyer les premières commandes. Nous serons pile à l'heure pour déposer nos produits au pied du sapin et ainsi organiser une partie de jeu de rôles en famille ou avec des amis pendant les fêtes de fin d'année.

