



Ecrits professionnels

**B4-TD3 : Diaporama à 1 million de dollars  
(partie 1) : concevoir le contenu ciblé**

Ce TD vous prépare à la réalisation du projet 2 : réaliser un diaporama ciblé pour des investisseurs : « diaporama à 1 million de dollars »

**Objectifs de la séance :**

- Concevoir le contenu ciblé de son diaporama, du début à la fin.
- Adapter son diaporama à l'objectif, au public, au contexte et au temps de présentation.
- Crédibiliser les arguments de votre diaporama ciblé.

# Etape 1: ces diaporamas sont-ils ciblés ?

- Observez quelques diaporamas présentés en annexes (voir sur l'E-Learning annexes cours 2 et TD) Prendre « un regard sur l'avenir », « Safran » et « Coca cola ». Parcourez-les rapidement.
- En les parcourant, pouvez-vous facilement déterminer pour quel public et dans quel objectif chacun d'entre eux a été élaboré ? A quelle occasion ils ont été présentés ? Les diaporamas sont-ils datés ? Sait-on qui les a présentés ? En quelle qualité ?
- L'un des diaporamas ou extrait de diaporama vous semble-t-il fait pour convaincre des investisseurs potentiels ? A quoi le voyez-vous ?

# Vos réponses

|   | Regard sur l'avenir | Safran | Coca cola |
|---|---------------------|--------|-----------|
| Public et objectif du diaporama ?                                       |                     |        |           |
| Sait-on à quelle occasion le diaporama a été présenté ?                 |                     |        |           |
| Le diaporama est-il daté ?  |                     |        |           |
| Sait-on qui l'a présenté ?<br>En quelle qualité ?                       |                     |        |           |
| Le diaporama est-il fait pour convaincre des investisseurs potentiels ? |                     |        |           |
| A quoi le voyez-vous ?  |                     |        |           |

## **Etape 2: Adaptez le contenu de votre diaporama**

- **Voici trois exemples de situations différentes dans lesquelles vous pourriez avoir à réaliser un diaporama ciblé :**
  1. Expliquer votre produit aux informaticiens du service informatique qui va l'installer sur son parc.
  2. Présenter les nouvelles fonctionnalités du produit à des journalistes de la presse grand public.
  3. Convaincre des investisseurs d'apporter des capitaux dans votre start-up qui lance ce produit.

# Dans chacune des trois situations que nous venons de vous proposer :

- **1.** Donnez l'objectif prioritaire du diaporama : informer, former, ou convaincre.
- **2.** Évaluez le niveau de compétences de votre public par rapport à votre spécialité.
- **3.** Indiquez quels diaporamas nécessiteront une adaptation de votre langage spécialisé et technique.
- **4.** Évaluez les attentes primordiales de votre auditoire : de quelles informations a-t-il besoin, lui ?
- **5.** Évaluez le nombre de diapositives du diaporama en fonction du temps imparti.
- **6.** Ciblez : proposez une information-clé clairement adaptée au public et à l'objectif de chacun des diaporamas correspondant aux 3 situations proposées.
- **7.** Déterminez le fil directeur qui pourrait structurer chacun des diaporamas ciblés (axe sur lequel vous allez développer la présentation).

# Vos réponses

|  | Expliquer un produit<br>à des informaticiens | Expliquer les<br>nouvelles<br>fonctionnalités du<br>produit à des<br>journalistes | Convaincre des<br>investisseurs |
|--|--|---|---------------------------------|
| Objectif prioritaire du<br>diaporama : informer,<br>former, ou convaincre. |  |   |                                 |
| Niveau compétences<br>public par rapport à<br>votre spécialité             |  |   |                                 |
| Nécessité d'une<br>adaptation du langage                                   |  |   |                                 |
| Attentes primordiales<br>du public   |  |   |                                 |
| Info-clé pour ce public  |  |   |                                 |
| Structure du<br>diaporama  |  |   |                                 |

## **Etape 3: comprenez les attentes du public: informez-vous**

- **Lisez ou relisez les consignes du projet**  
**« Diaporama à 1 million de dollars ».**
- **Faites des recherches** pour savoir quelles sont les attentes prioritaires des investisseurs potentiels que vous voulez convaincre. Vous pouvez consulter le cours sur l'E-Learning ou trouver l'information utile où vous voulez.
- **Listez les informations-clés** à donner pour valoriser votre produit **auprès de ce public précis.**

## **Etape 4: Concevez le fil directeur de votre diaporama ciblé**

- Le fil directeur de votre diaporama doit être clair et net.
- En fonction des paramètres que vous avez identifiés dans les étapes précédentes, vous êtes prêt à construire le plan de votre diaporama : titre ciblé, accroche ciblée et ordre des grandes parties d'informations sélectionnées pour atteindre votre objectif.
- Recherchez des infos qui parlent aux investisseurs: arguments chiffrés (stats, études de marchés, de consommateurs, etc.)



# Besoin d'un exemple ?

- Voir les deux pages suivantes
- Source: l'exemple est issu d'un projet rendu par un étudiant d'EPITECH

# La voiture chauffeur

- 42% de conducteurs veulent :
  - Un chauffeur.
  - Faire un trajet sans embouteillages et sans accidents.
  - Se garer facilement.
- Iter-active® est une voiture-pilote automatique :
  - Obéit vocalement au passager et le transporte à la destination de son choix.
  - Trouve elle-même une place de parking, se gare et vient rechercher son propriétaire.

# Le coeur de cible

- Les salariés qui vont au travail en voiture : XXX millions de personnes
- Les personnes non titulaires du permis B: XXX milliers de personnes
- Les personnes qui se sont fait retirer leur permis: XXX milliers de personnes
- Les personnes à mobilité réduite, mais qui veulent se déplacer, ainsi que personnes âgées, personnes malvoyantes: XXX milliers de personnes
- Les personnes qui souhaitent faire la fête et rentrer en toute sécurité: XXX milliers de personnes