

# Réussir sa soutenance de projet

## CLARTÉ DU MESSAGE

- Utilisez un vocabulaire adapté à votre audience
- Évitez le jargon technique excessif
- Une idée = Une slide (pas de surcharge)
- Testez votre discours sur quelqu'un qui ne connaît pas le projet

## STRUCTURE LOGIQUE

- Introduction : Contexte + Problème à résoudre
- Développement : Solution + Choix techniques
- Démonstration : Prototype fonctionnel
- Conclusion : Bilan + Perspectives
- Questions/Réponses : Anticiper 5-6 questions types

# Réussir sa soutenance de projet

## STORYTELLING – Racontez une histoire

- Commencez par un problème concret et humain
- Montrez le voyage : échecs, apprentissages, succès
- Utilisez des chiffres et des faits pour crédibiliser
- Terminez par l'impact : "Grâce à ce projet, les utilisateurs..."

## MAÎTRISE TECHNIQUE & CONFIANCE

- Connaissez votre sujet sur le bout des doigts
- Préparez des réponses aux questions difficiles
- Assumez ce que vous ne savez pas : "Je vais me renseigner"
- Entraînez-vous 3-4 fois à voix haute avant le jour J

# Structure de présentation recommandée

## EXEMPLE

### CONTEXTE & PROBLÈME

Qui est le client ? Quel est son problème ? Pourquoi maintenant ?

### SOLUTIONS ENVISAGÉES

Expliquez 2-3 alternatives considérées avec leurs avantages/inconvénients

### CHOIX FINAL & JUSTIFICATION

Quelle solution avez-vous retenue ? Pourquoi ? (technique + business)

### DÉMONSTRATION DU PROTOTYPE

Montrez le produit en action. Scénario d'usage concret. TESTEZ AVANT !

### PLANNING & ESTIMATION

Roadmap : Qu'avez-vous livré ? Que reste-t-il ? Quand ?

### RISQUES & ACTIONS

Top 3 risques identifiés et comment vous les gérez

### CONCLUSION & PROCHAINES ÉTAPES

Résumé en 3 phrases. Apprentissages clés. Vision future.

### QUESTIONS/RÉPONSES

Restez calme, répondez clairement, admettez si vous ne savez pas