

Comment réussir une démonstration ?

Réussir une démonstration produit signifie être capable de la préparer, de l'apprendre et de la présenter correctement, de façon convaincante **en fonction de vos objectifs**. Évidemment, ceux-ci dépendent de votre public.

1 Cibler son public et ses objectifs

Pour réussir une démonstration produit, vous devez **identifier les objectifs de cette démonstration en fonction de votre cible** – vos enseignant-e-s, mais aussi vos fournisseurs, vos client-e-s et/ou vos investisseurs potentiels, vos partenaires, etc. – **et de votre approche technique OU commerciale** :

- prouver vos qualités d'informaticien·ne à un·e enseignant·e ;
- montrer comment le produit fonctionne à un·e client·e ;
- donner à un·e client·e l'envie de l'utiliser ou de le tester ;
- appuyer votre argumentation et prouver ce que vous dites ;
- permettre à votre client·e de s'identifier comme utilisatrice ou utilisateur potentiel·le de la solution ;
- parler le même langage que votre interlocutrice ou interlocuteur ;
- convaincre les personnes qui doute(rai)nt de votre produit.

2 Dix règles à respecter

LES 10 COMMANDEMENTS POUR RÉUSSIR UNE DÉMONSTRATION PRODUIT "SEXY" ET EFFICACE"



✓ **RÈGLE N°1**
ta démonstration, tu apprendras et tu répéteras



✓ **RÈGLE N°2**
une démonstration courte et visuelle, tu privilégieras



✓ **RÈGLE N°3**
ta démonstration, à l'audience tu adapteras



✓ **RÈGLE N°6**
un scénario de démonstration, tu écriras



✓ **RÈGLE N°5**
de montrer toutes les fonctionnalités, en 10 minutes tu ne tenteras pas



✓ **RÈGLE N°4**
un jeu de données digne de ce nom, tu utiliseras



✓ **RÈGLE N°7**
en cas d'impossibilité de faire la démonstration, une solution de repli tu prévoiras



✓ **RÈGLE N°8**
d'argumenter, tu n'omettras pas



✓ **RÈGLE N°9**
sous son meilleur jour, ton produit tu montreras



✓ **RÈGLE N°10**
LE BOSS tu resteras

2.1 Règle n°1 : ta démonstration, tu apprendras et tu répéteras

Une bonne démonstration, fluide, naturelle, nécessite un travail préalable. Lire un scénario de démonstration ne suffit pas pour être convaincant·e. Il faut apprendre les manipulations à effectuer, mais il faut aussi connaître son discours, avoir en tête le déroulé de la démonstration, et donc consacrer assez de temps à l'apprentissage du scénario de démonstration et aux répétitions.

2.2 Règle n°2 : une démonstration courte et visuelle, tu privilégieras

En fonction du produit et de la situation, la démonstration durera entre 5 et 20 minutes. L'objectif d'une démonstration n'est pas de montrer de façon exhaustive les fonctionnalités dans le détail ; l'objectif est SOIT de prouver que vous êtes un·e bon·ne informaticien·ne, SOIT de vendre la philosophie du produit. Si vous utilisez une vidéo en complément de votre démonstration, celle-ci ne doit pas dépasser une minute trente à deux minutes. Si vous intégrez des animations, n'en faites pas trop : la personne qui vous écoute doit rester concentrée sur la démonstration.

Ce que vous montrez doit donc être visuel, concret et efficace : graphiques, accès par un simple clic, récapitulatifs sont des plus.

2.3 Règle n°3 : ta démonstration, à l'audience tu adapteras

La personne à qui vous présentez la démonstration doit être capable de s'identifier parfaitement, de se reconnaître et de reconnaître ses besoins.

2.4 Règle n°4 : un jeu de données digne de ce nom, tu utiliseras

Utilisez des données crédibles : les « XXX » et autres « 12345678 » dans un écran de saisie ne sont pas du plus bel effet. Il faut un cas concret : les données incohérentes rendent les exemples difficiles à comprendre et la démonstration manque alors de fluidité. Idéalement, le jeu de données est remis à zéro avant chaque démonstration.

2.5 Règle n°5 : de montrer toutes les fonctionnalités, en 10 minutes tu ne tenteras pas

N'essayez pas de montrer toutes les possibilités de votre logiciel ! Ce n'est pas possible et en plus, ce n'est pas l'objectif de la démonstration. Il faut montrer les avantages techniques et/ou concurrentiels de votre produit. Il faut mettre en avant ce qui le différencie des autres et ce qui est le plus visuel.

2.6 Règle n°6 : un scénario de démonstration, tu écriras

Une démonstration doit répondre à un scénario avec une idée directrice pour ne pas sauter du coq à l'âne. Il y a donc un déroulé, une progression dans une démonstration qui doit être orchestrée pour faire monter en puissance l'argumentation.

2.7 Règle n°7 : en cas d'impossibilité de faire la démonstration, une solution de repli tu prévoiras

La pire des choses est de ne pas pouvoir assurer la démonstration pour raison technique. Un exemple est l'incapacité à se connecter au logiciel quand celui-ci est en mode SaaS¹. Aussi, il est important de prévoir soit une version utilisable en local, soit un support de type diaporama qui présentera les principaux écrans et les étapes de la démonstration.

2.8 Règle n°8 : d'argumenter, tu n'omettras pas

Faire une démonstration, ce n'est pas décrire simplement les manipulations que l'on est en train de faire. La personne qui vous écoute n'est pas idiote : elle voit bien que vous cliquez sur tel bouton et que vous ouvrez telle fenêtre. Vous devez donc détacher votre discours des manipulations que vous effectuez, pour vous concentrer sur les points forts de votre produit : la simplicité de l'ergonomie, les fonctionnalités avancées, la rapidité d'exécution... Les manipulations ne sont que l'illustration, en temps réel, du discours que vous tenez.

2.9 Règle n° 9 : sous son meilleur jour, ton produit tu montreras

Assurez-vous bien de mettre votre travail OU votre produit en valeur. Dans un cadre commercial, évitez de montrer les problèmes éventuels qui peuvent subsister dans le produit.

¹ Le mode SaaS (*Software as a Service*) permet aux entreprises de s'abonner à un logiciel à distance au lieu de les acquérir et de devoir les installer sur leur propre matériel informatique.

2.10 Règle n°10 : le boss tu resteras !

Réussir une démonstration produit, c'est être capable de garder la maîtrise de votre démonstration. Ne vous laissez pas distraire par des questions ou des digressions. Si la réponse est dans la démonstration, signalez-le en demandant de patienter ; pour les autres questions, notez-les et faites un retour à votre interlocutrice ou interlocuteur à la fin de la démonstration.

2.11 5 conseils pour rater sa démonstration produit à tous les coups

A *contrario*, vous trouverez à gauche cinq conseils pour être sûr·e de bien rater votre démonstration produit, en bonne due forme et sans rien laisser au hasard !

