

---

---

# Julian Assange - Histoire d'une cyber-utopie

Une présentation de Pierre Lorphèvre

---

# La petite enfance

- Julian Assange naît le 03 juillet 1971 à Townsville.
- père biologique ≠ Brett Assange
- 1979 (8 ans) => remariage [Kia Lama]
- 1982 (11 ans) : Sa mère divorce
- 37 établissements scolaires
- Pas de socialisation



# Rencontre avec le code

**Choisissez une approche** permettant de capter l'attention du public dès le début : élément inattendu, émotionnel ou simple.

→ **Inattendu**

Mettez en avant ce qui est nouveau, inhabituel ou surprenant.

→ **Émotionnel**

Donnez aux gens des raisons de s'intéresser à votre propos.

→ **Simple**

Émettez un message simple et fédérateur sur ce qui va se passer ensuite.

—

# Combien de langues devez-vous connaître pour communiquer avec le reste du monde ?



## Astuce

Dans cet exemple, vous entamez la présentation avec un élément **inattendu**.

Pendant que le public cherche un chiffre, vous le surprenez avec la diapositive suivante.

# — Une seule ! La vôtre.

(Et la participation de votre smartphone)

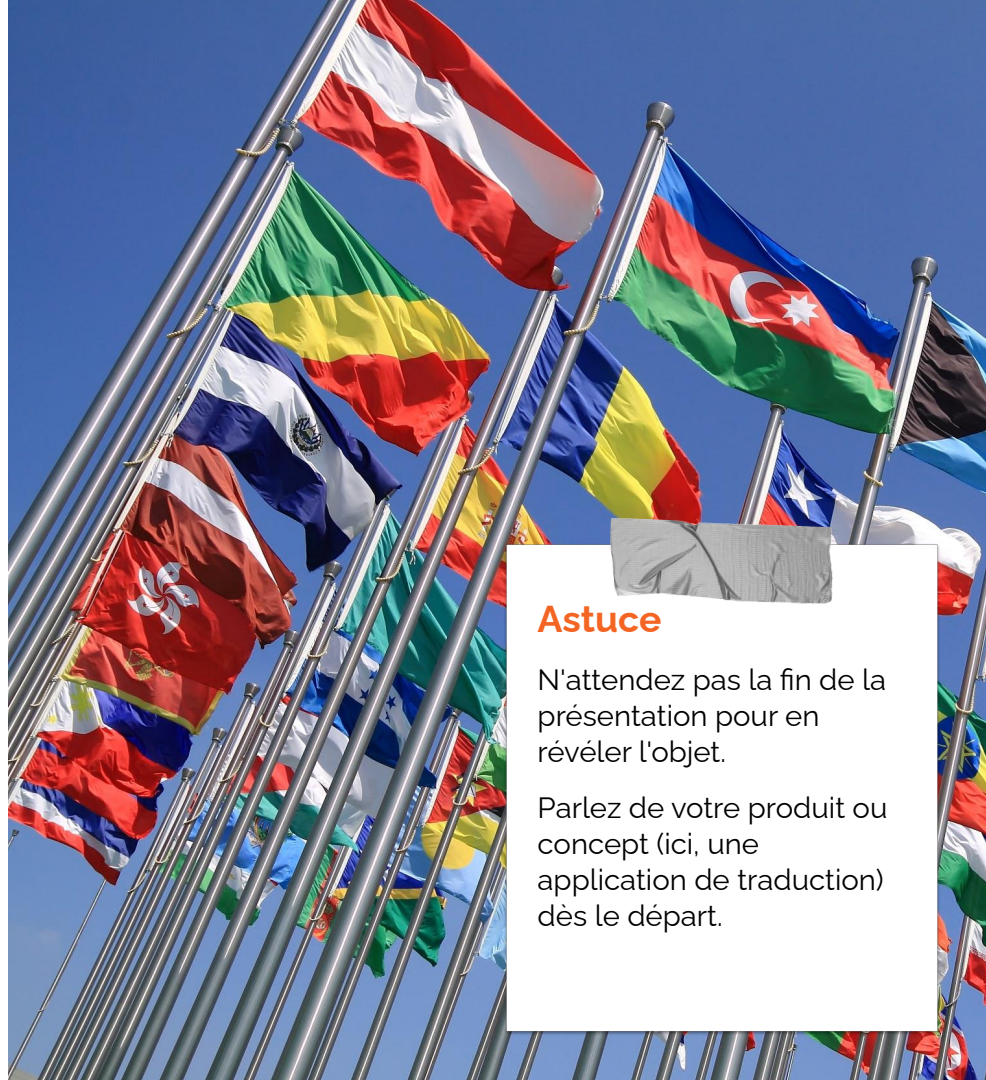


## Astuce

Gardez à l'esprit que les idées qui renvoient au bon sens n'interpellent pas les gens.

Mettez l'accent sur ce que votre sujet a d'inhabituel.

L'application Google  
Traduction peut répéter  
tout ce que vous dites en  
**QUATRE-VINGT  
-DIX LANGUES**  
de l'allemand au japonais  
et du tchèque au zoulou



### Astuce

N'attendez pas la fin de la présentation pour en révéler l'objet.

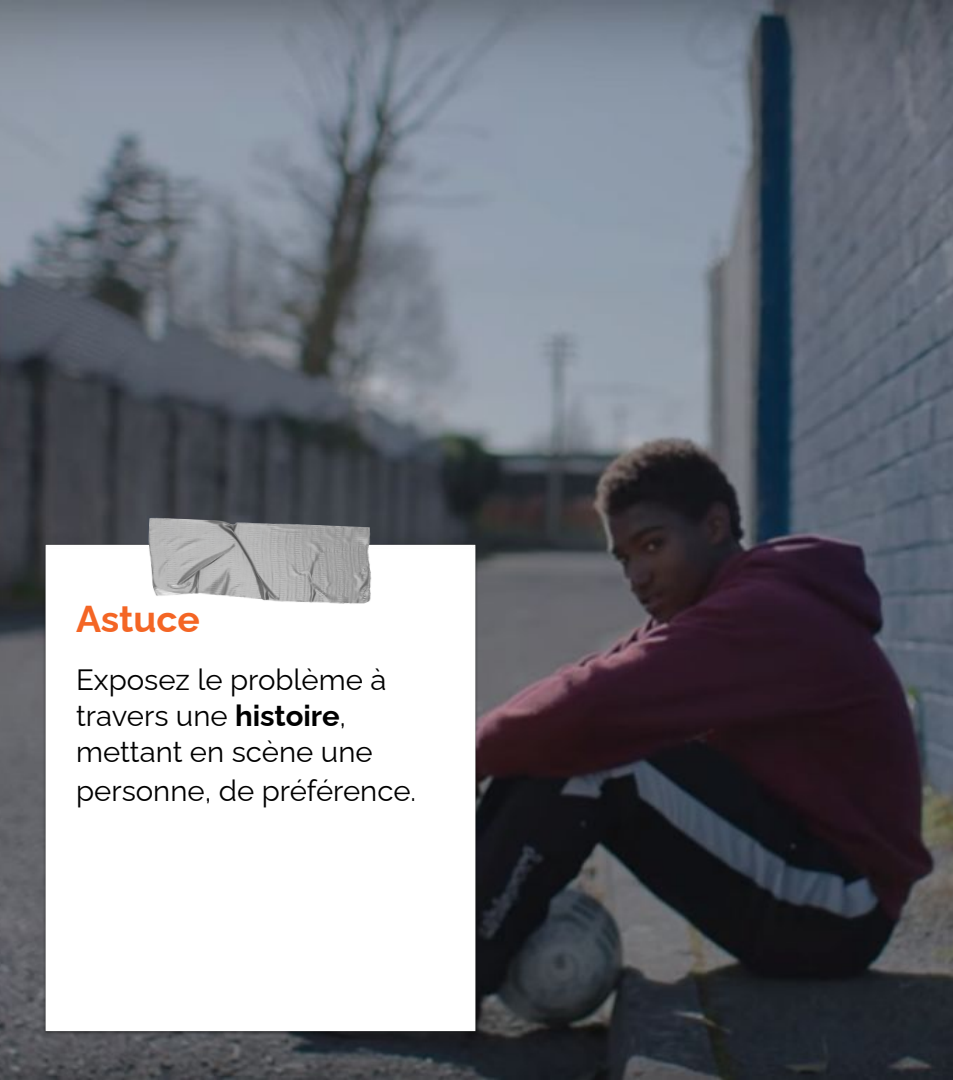
Parlez de votre produit ou concept (ici, une application de traduction) dès le départ.



## 2. Exemples

À la fin de cette section, votre public doit être en mesure de visualiser les éléments suivants :

- **Quoi**  
Quel problème allez-vous résoudre avec votre solution ?
- **Qui**  
Expliquez le cas particulier d'une personne qui aurait besoin de votre solution.



### Astuce

Exposez le problème à travers une **histoire**, mettant en scène une personne, de préférence.

## Voici Alberto.

Il a récemment déménagé de l'Espagne pour s'installer dans une petite ville d'Irlande du Nord.

Il aimait le football, mais il craint de ne pas pouvoir communiquer avec l'entraîneur ou ses coéquipiers.

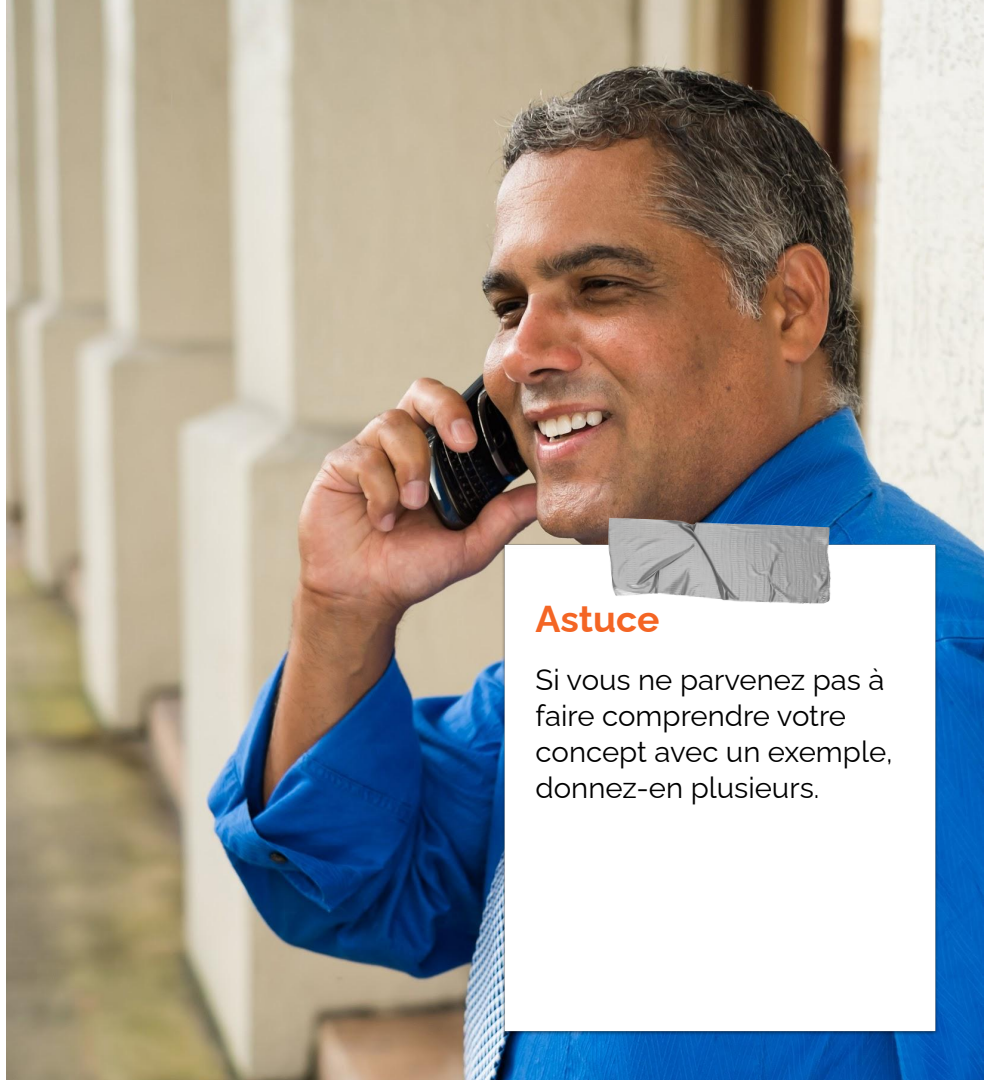


# Voici Marcos.

Il a récemment ouvert un magasin de photo près du Louvre à Paris.

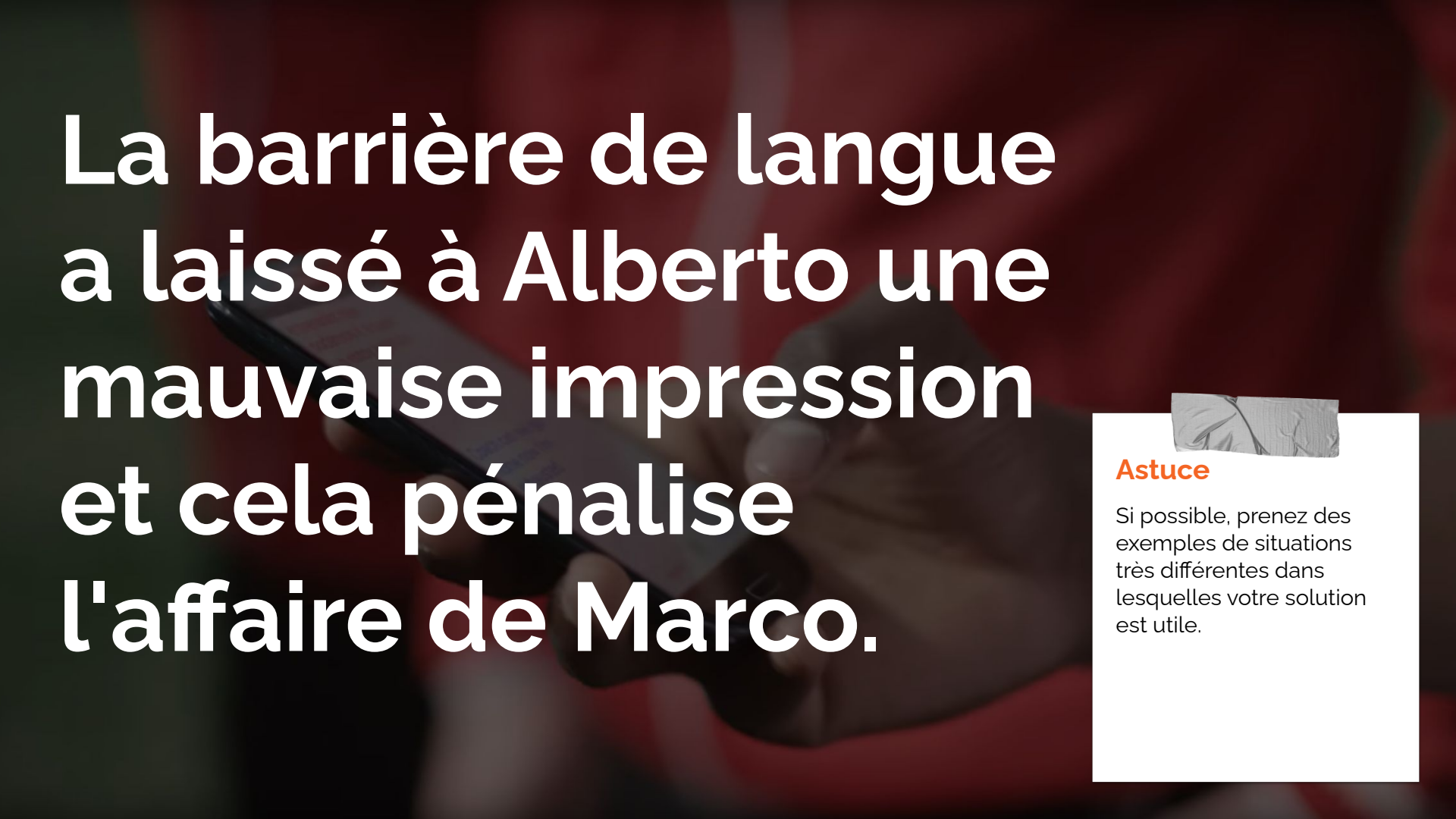
Ses clients, pour la plupart des touristes, parlent de nombreuses langues différentes, ce qui rend toute communication difficile au-delà de la simple transaction.

*Histoire imaginée à titre d'illustration uniquement*



## Astuce

Si vous ne parvenez pas à faire comprendre votre concept avec un exemple, donnez-en plusieurs.

A hand holding a smartphone is visible in the background, slightly out of focus. The background is a solid dark red color.

# La barrière de langue a laissé à Alberto une mauvaise impression et cela pénalise l'affaire de Marco.

A small, rectangular piece of grey fabric or paper is attached to the top of the white box.

## Astuce

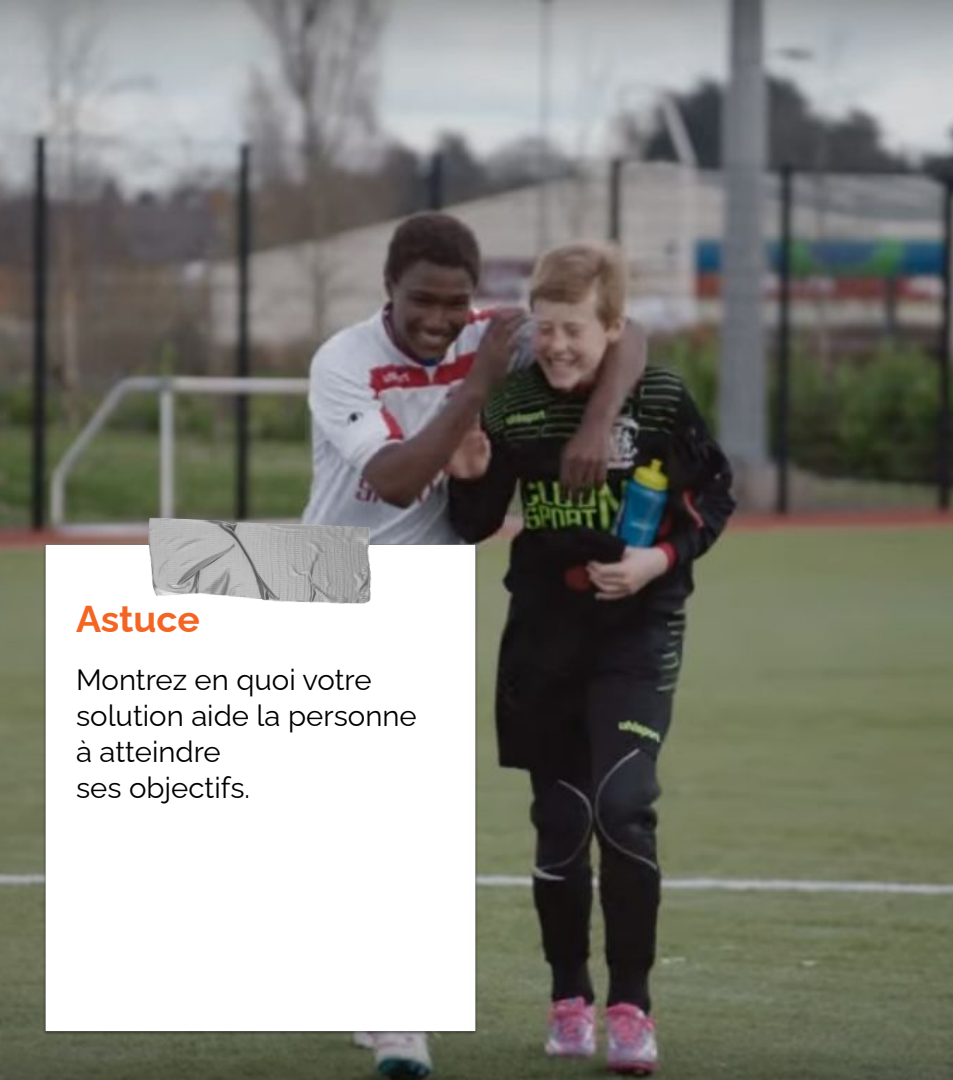
Si possible, prenez des exemples de situations très différentes dans lesquelles votre solution est utile.

## Puis, Marco a découvert Google Traduction

Il demande à ses clients d'expliquer leurs problèmes d'appareil photo dans l'application.

Ainsi, il peut leur fournir un service personnalisé répondant exactement à leur besoin.





### Astuce

Montrez en quoi votre solution aide la personne à atteindre ses objectifs.

## Un geste simple

Les entraîneurs Gary et Glen ne parlaient pas l'espagnol.

Avec Google Traduction, ils ont invité Alberto à les rejoindre... "Tu veux jouer ?"... "Peux-tu défendre le côté gauche ?"



# D'une position d'outsider à celle de star

Alberto a marqué 30 buts en 21 matchs. Il a été repéré par plusieurs clubs professionnels de la Premier League. Et il est plébiscité par les autres joueurs de l'équipe.

[Regardez une courte vidéo sur l'histoire d'Alberto](#)



## Astuce

Les histoires sont plus crédibles lorsque vous y insérez des détails concrets, par exemple les expressions complexes qu'Alberto a apprises avec Google Traduction et ses performances (30 buts en 21 matchs).



### 3. Exemples

Votre public doit comprendre à quel point les exemples que vous donnez sont rares ou fréquents.

Prenez une ou deux statistiques et présentez-les de la manière la plus concrète possible. Les statistiques ne sont pas marquantes en général, à moins d'utiliser quelques tactiques :

→ **Établir un lien**

Associez vos données à l'histoire que vous venez de raconter

→ **Comparer**

Placez les grands chiffres dans des contextes familiers pour faciliter leur assimilation

—

Il n'est pas étonnant que Marco utilise Google Traduction régulièrement dans son magasin.

**Il y a 23 langues  
officiellement  
reconnues dans l'UE.**

Source: [theguardian.com](https://theguardian.com)



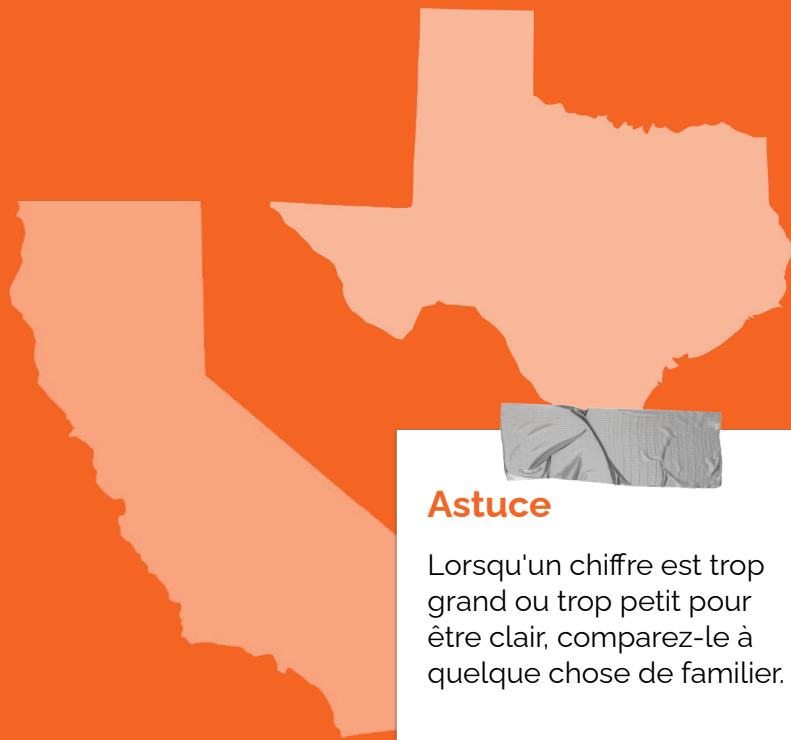
#### Astuce

Les données seules n'évoquent rien. Vous devez toujours les associer à l'histoire précédemment exposée (le magasin de Marco dans cet exemple).

Plus de 50 millions d'Américains ont voyagé à l'étranger en 2015

# PLUS QUE LES POPULATIONS DE LA CALIFORNIE ET DU TEXAS RÉUNIES

Source: [travel.trade.gov](http://travel.trade.gov)



## Astuce

Lorsqu'un chiffre est trop grand ou trop petit pour être clair, comparez-le à quelque chose de familier.





## 4. Conclusion

Créez un sentiment de confiance à propos de votre produit ou concept, en incluant au moins l'une de ces diapositives :

- **Grandes étapes**  
Qu'avez-vous accompli et quels défis restent à relever ?
- **Témoignages**  
Qui soutient votre idée (ou s'y oppose) ?
- **Et ensuite ?**  
Que peut faire le public pour s'impliquer ou en savoir plus ?

# Grandes étapes

**Octobre 2014**

Traduction de pages Web  
avec l'extension Chrome

2014

**Octobre 2015**

Traduction de textes dans  
une application

2015

**Août 2015**

Traduction de conversations  
via votre montre Android

**Novembre 2015**

Traduction de textes de  
l'anglais ou de l'allemand en  
arabe, d'un clic avec un  
appareil photo

# Ce que les gens en disent

**Avec cette  
application, je  
peux partir visiter  
la campagne  
vietnamienne  
sans problème**

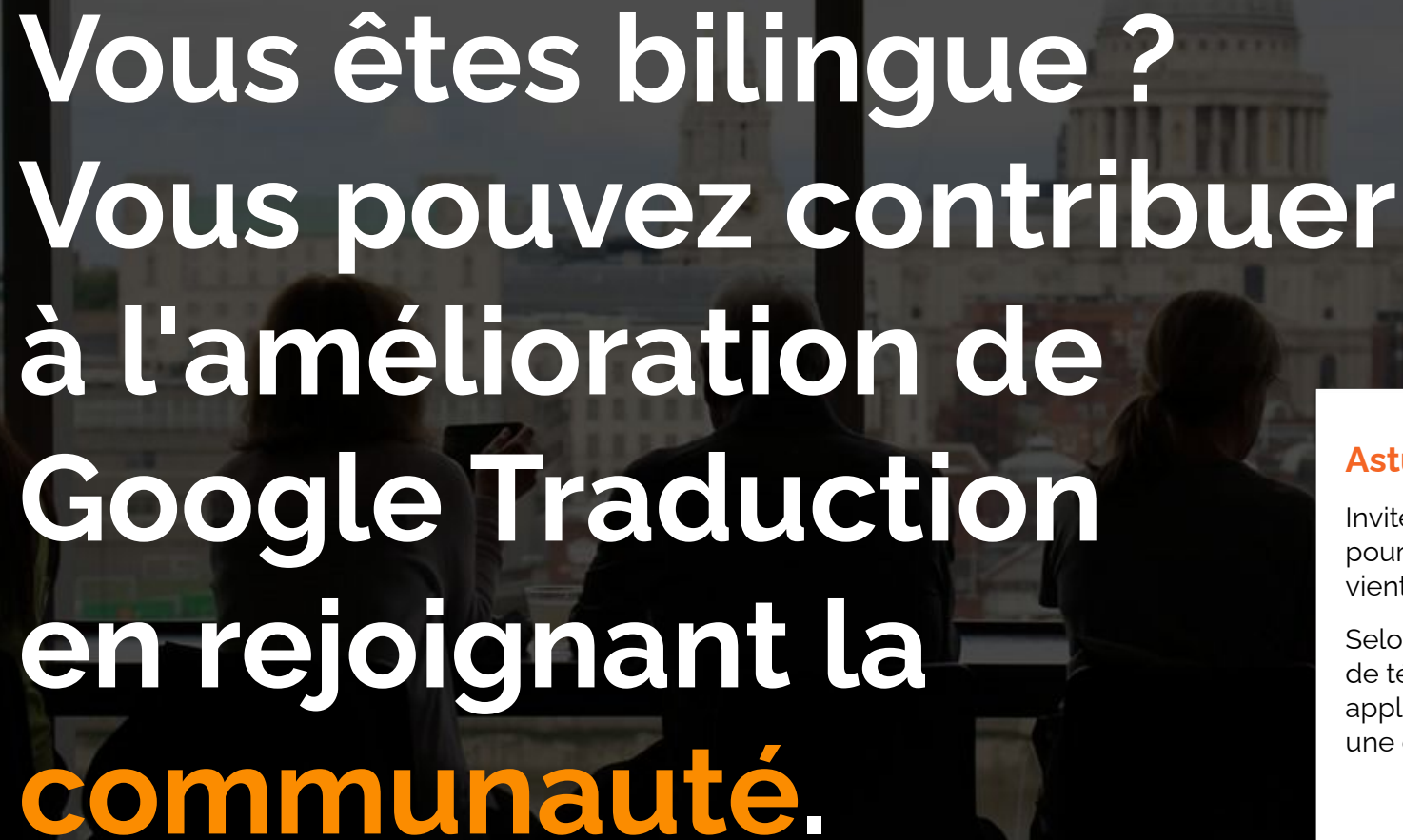
Nom d'une personne, Ville

**La traduction visuelle,  
c'est magique**

Nom d'une personne, Ville

**C'est grâce à Google  
Traduction que j'ai  
appris le français**

Nom d'une personne, Ville



**Vous êtes bilingue ?  
Vous pouvez contribuer  
à l'amélioration de  
Google Traduction  
en rejoignant la  
communauté.**



#### **Astuce**

Invitez votre public à agir, pour faire suite à ce qu'il vient d'apprendre.

Selon le cas, il peut s'agir de télécharger une application ou de rejoindre une organisation.



# Bonne chance !

Nous espérons que ces conseils vous aideront à proposer une présentation mémorable de votre produit ou service !

Vous trouverez davantage de conseils de présentation (gratuits) pour d'autres types de messages sur le site

[heathbrothers.com/presentations](http://heathbrothers.com/presentations)

Pour découvrir d'autres méthodes permettant de promouvoir vos idées auprès des autres, achetez notre livre !

