



intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



# Trempolinnno

► *l'innovation en Loir-et-Cher*

**Financement de l'innovation**

*Blois – 8 juillet*

**Présenter son entreprise en 5 minutes**





Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



# 5 minutes pour convaincre...

*Vendre la valeur !*





# Préparation, préparation, préparation... Rien ne s'improvise!

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



« 3 minutes pour 3 heures,

3 heures pour 3 minutes... »

● *Winston Churchill*





# Préparation, préparation, préparation... Rien ne s'improvise!

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



## « Choisir, c'est renoncer ! »

● *Talleyrand*





Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



# Vision ...

# Mission...

# Action ...





# Vision – Mission - Action

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision – mission – action

5 ' pour convaincre



- **UNE RÉFLEXION ESSENTIELLE !**

- **Exprimer VOTRE proposition de valeur**

- ***EFFORT DE SYNTHÈSE !***





# Vision – Mission - Action

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision – mission – action

5 ' pour convaincre



## ● 3 niveaux complémentaires

- **VISION** Où voulez-vous emmener votre entreprise?
- **MISSION** Comment vous agissez sur le marché?
- **ACTION** Ce que vous délivrez à vos clients





Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre



- Exemple: présentation de Mar-Tech & Finance




 MAUVAIS !

# Un « Project Manager » à disposition...

*Imaginer, concevoir et piloter des plates-formes d'échanges et de business entre les acteurs de « l'écosystème de l'innovation »*

## Intro

## Comprendre les VCs

## Business Plan

## Vision-mission-action

## 5 ' pour convaincre



### Pilotage

Coordination des acteurs  
Comités de pilotage

### Bilan général

Débriefing  
Mesure de performance  
Enquêtes de satisfaction

### Ingénierie de l'évènement

Etude, conseil de la thématique  
Conférence

### Gestion de l'évènement

Gestion des inscriptions  
Base de données  
Plate-forme électronique  
Campagnes téléphoniques  
Accueil des participants

### Organisation du réceptif

Logistique et production  
Sélection et réservation du lieu  
Choix et management  
des prestataires  
Installations techniques

### Gestion des contenus

Préparation de l'agenda  
Conseil sur les thématiques  
Préconisation et recherche  
d'intervenants  
Assistance à la présentation

### Rendez-vous d'affaires

Plate-forme électronique  
Gestion des profils  
Préparation des rendez-vous  
Animation de la communauté

### Entreprises innovantes

Recherche des entreprises  
Processus de sélection

### Coaching dirigeants

Formulation de la proposition de leur  
Training à la présentation institutionnelle

### Relations professionnelles

Associations & services publics  
Ministères  
Syndicats professionnels...

### Coordination sponsors & partenaires

Recherche de sponsors  
Création de partenariats  
Partenariats presse - échange

### Stratégie marketing

Définition des cibles prospects  
Définition des messages clés  
Plan d'action marketing direct

### Communication, promotion

Conception et réalisation des documents  
Diffusion des invitations/inscriptions


 Project Manager


BON !

# Agitateur de Valeurs Entrepreneuriales

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5 ' pour convaincre

53 secondes  
115 mots



## ● Vision

- Contribuer à faire émerger les futurs champions des technologies innovantes



## ● Missions

- Promouvoir l'innovation
- Faciliter son financement
- Soutenir l'entrepreneuriat

## ● Métiers

- Imaginer et concevoir les plates-formes d'échanges et de business entre les acteurs de « l'écosystème de l'innovation »  
(IT, Sciences de la vie, Energie, Environnement)
- Préparer et former les entrepreneurs à présenter leur « proposition de valeur »

## ● Actions

- Organiser des conférences et des rencontres d'affaires entre entrepreneurs, investisseurs donneurs d'ordres, pôles de compétitivité, laboratoires de recherche, pouvoirs publics...



Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5' pour convaincre



# 5 minutes pour convaincre...

*Vendre la valeur !*





# Message - Meta Message

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5' pour convaincre



**Je - Nous**

**Push**

**Technologie**



**Vous**

**Pull**

**Marché**

- Investisseurs, financiers...
- Partenaires potentiels...
- Donneurs d'ordres, clients...
- Collaborateurs...





# 5 minutes !

# Vendre la valeur !

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5' pour convaincre

- Un ACTE DE VENTE
- **UN SEUL SUJET !**
  - Soyez FOCUS !
- **UN SEUL OBJECTIF...**

« *Oui, j'y crois!  
Dîtes m'en plus!* »





# Vendre la valeur!

## ● 3 questions essentielles

**Problème**

**Solution**

**Bénéfices**

■ Quel(s) besoin(s) / manque(s) adressez-vous ?

**L'endroit qui fait mal... ☹️**

■ En quoi votre proposition de valeur est unique ?

**Le remède qui fait du bien ☺️**

■ Pour quel retour sur investissement ?

**Le bénéfice €€€€€**

## ● Et une ouverture...

■ Ce que vous cherchez pour délivrer votre promesse...

**Vous pouvez m'aider!**





# Préparez votre texte !

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5' pour convaincre



- Vous êtes un acteur en représentation!

- Théâtre ou ~~Jazz~~ ?

- Votre texte

- Préparé *par écrit*
- Appris *par coeur*
- Répété *à haute voix*

- Le réflexe de Pavlov !

- ZERO IMPROVISATION





# Préparez votre texte !

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5' pour convaincre



● 4 minutes

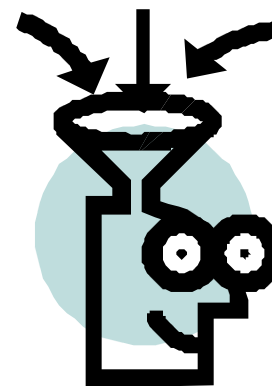


● 400 mots

● 30 secondes



● 70 mots





# 30 secondes

## Spot BFM Capital-Week

63 mots

Intro

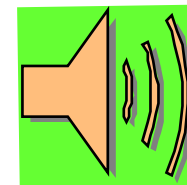
Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5' pour convaincre

- Découvrez les meilleures innovations européennes et assistez à leur démonstration les 4 et 5 avril prochains.
- Capital-Week, 3 jours d'échanges et de découverte au cœur de l'innovation.
- Rencontrez en tête-à-tête industriels, investisseurs et entrepreneurs innovants.
- Inscription en ligne [capital-week.com](http://capital-week.com)
- Info line : 01 41 31 62 62
- Capital-Week... La semaine du financement de l'innovation
- Un évènement Mar-Tech & Finance en partenariat avec BFM.





# 4 minutes

## une page A4, police 12

467 mots

### Intro

### Comprendre les VCs

### Business Plan

### Vision-mission-action

### 5' pour convaincre



- Bonjour,
- **XXXX a pour vocation de créer de nouvelles prothèses médicales en ORL**
- **Il y a un fort besoin de prothèses innovantes dans ce domaine** : augmentation des cancers du larynx et vieillissement de la population. Dans les pays développés, chaque année, 40 000 personnes subissent une ablation du larynx avec des conséquences sérieuses : voix médiocre ou impossible, qualité de vie fortement dégradée.
- **Ce qui est difficile pour réaliser ces prothèses**, c'est que, d'une part elles sont en contact avec le milieu extérieur et donc soumises à l'action des bactéries et que, d'autre part, elles doivent s'accrocher sur des tissus cellulaires. Ces deux conditions réunies éliminent tous les matériaux connus.
- **Il a donc fallu mettre au point un nouveau matériau révolutionnaire : le titane poreux**. Ce matériau est totalement biocompatible et surtout colonisable par les tissus cellulaires. Sur une paroi de métal (titane ou autre), les cellules n'arrivent pas à se développer : sur le titane poreux : elles se développent !! Cela permet une accroche de la prothèse directement sur les tissus et surtout cela permet d'avoir une étanchéité parfaite : les bactéries ne peuvent plus passer, ce qui est capital.
- Dès 2008, XXXX commercialisera de nouvelles prothèses dont des implants phonatoires (ce sont des dispositifs qui permettent à des personnes privées de larynx de pouvoir parler). Regardez ces implants phonatoires: en haut : un implant neuf en silicone, le même quelque mois après : il est à changer (et il n'est pas question de le changer indéfiniment).. et, en dessous, le futur implant XXXX en titane poreux à durée de vie illimitée.
- Ensuite XXXX prévoit de lancer des trachées, des mandibules en titane poreux et, enfin, en 2010/2011 le larynx artificiel : sur la photo une trachée en titane poreux qui a été implantée sur une brebis, à côté un clapet que je ne peux pas encore vous montrer et qui va être testé prochainement sur des humains. Cet ensemble : trachée en titane poreux et clapet constitue la base de notre futur larynx artificiel.
- Enfin, XXXX se positionnera dès 2007 sur le marché énorme des implants dentaires. Dans ce marché, la problématique est la même que pour les prothèses ORL : il faut un matériau nouveau (le titane poreux dont XXXX a le monopole) pour éliminer les problèmes de pertes osseuses au niveau de la mandibule liées aux implants dentaires.
- Ces développements sont longs et coûteux : XXXX (une structure de quelques personnes) a parcouru un long chemin pour fabriquer les premiers prototypes avec ses propres moyens. Maintenant XXXX doit changer de vitesse pour mettre sur le marché rapidement ces nouvelles prothèses : il faut davantage de personnes et de moyens financiers.
- Pour atteindre ces objectifs et finaliser ces prothèses, XXXX recherche un partenaire financier qui pourra investir en capital 4M€.





**Pas de slides !**

***Ou très très peu...***

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5' pour convaincre

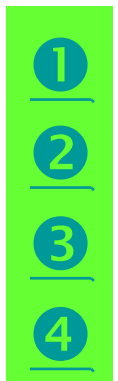


***Ils lisent et ne vous écoutent pas...***

*Ou*



***Vous les captivez... ils vous écoutent...***



***Et ne lisent pas les slides !***

- **Si vous tenez à une planche...**
  - Imagée, illustrée
  - Votre *based line* ou votre mission
  - Très peu de mots





# Préparation, préparation, préparation... Rien ne s'improvise!

Intro

Comprendre les VCs

Business Plan

Vision-mission-action

5' pour convaincre



« 3 minutes pour 3 heures,

3 heures pour 3 minutes... »

● *Winston Churchill*





**Intro**

**Comprendre les VCs**

**Business Plan**

**Vision-mission-action**

**5 ' pour convaincre**



**Mar-Tech**  
& Finance

66 rue Escudier

92100 Boulogne Billancourt

France

Tel. : +33 1 41 31 62 62

Fax : +33 1 41 31 09 64

**Emmanuel Libaudière**

[e.libaudiere@martech.fr](mailto:e.libaudiere@martech.fr)

**Thierry Chevalier**

[t.chevalier@martech.fr](mailto:t.chevalier@martech.fr)

**Frédéric de Ligondés**

[f.de-ligondes@martech.fr](mailto:f.de-ligondes@martech.fr)

***www.martech.fr***

