

# *Défi* MONTRÉAL

Ensemble, nous aidons les entrepreneurs à réussir !



Réussir son démarrage

Emploi  
Québec 

 CRIM

YULEX  
AVOCATS ET STRATÈGES 

Jeudis accélération > [DefiMTL.com](http://DefiMTL.com)

# Démarrage XPress

DefiMTL.com

Financement et soutien pour Entrepreneurs



avec

# Défi

MONTRÉAL

Accélérez tous les jeudis

DefiMTL.com

futurpreneur  
canada™

# Startup Montréal

# Coopérathon

IMAGINÉ & PRODUIT PAR  Desjardins

Téléchargez la présentation > [Demarrage.DefiMTL.com](http://Demarrage.DefiMTL.com) <sup>2</sup>

# *Défi* MONTRÉAL

## Bienvenue !

**Accélérez votre succès**



**Martin Duchaine**

Directeur et coach principal

pour une rencontre :

[Martin@DefiMTL.com](mailto:Martin@DefiMTL.com)

514-699-7177

Connectons sur [LinkedIn](#)



*Faites une bosse dans l'univers*

le 3 septembre 2022 (c) Martin Duchaine  
DefinMTL.com

# *Défi* MONTRÉAL

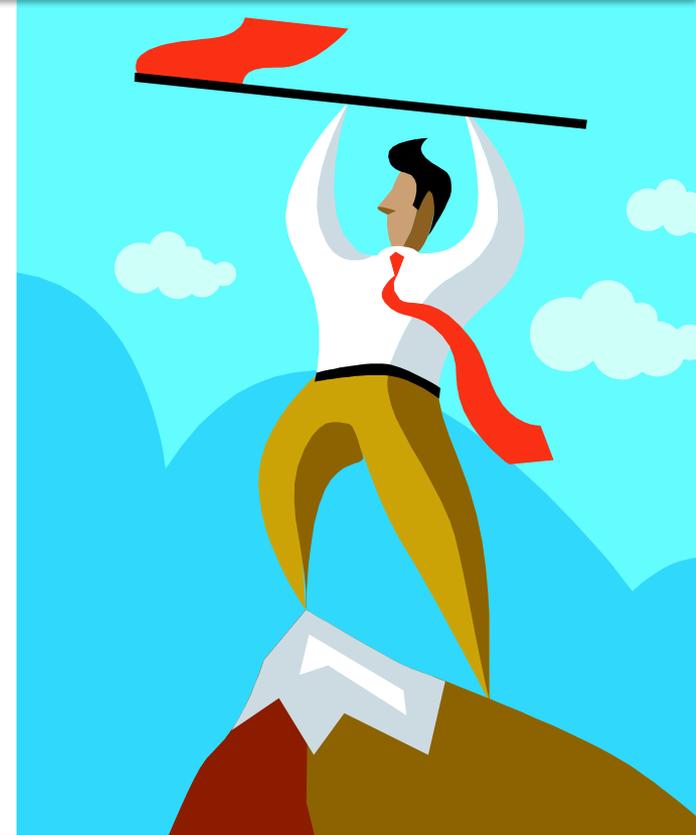
## Secret du succès : l'entraide

1. COMPÉTENCES

2. RESSOURCES

3. LEADERSHIP

Partager l'expérience  
des entrepreneurs à succès



**Retrouvez la communauté d'accélération tous les jeudi**

*Ouvert à tous !* Inscrivez-vous sur [DefiMTL.com](https://DefiMTL.com) pour recevoir les invitations

# *Défi* MONTRÉAL



**Entrepreneurs à succès**

## **Financement au démarrage Kit de l'entrepreneur**



**15 septembre 2022**

# J'ai un super projet !

*...où trouver le soutien financier ?*



# *Défi* MONTRÉAL

## Sources de financement

- Propriétaire, famille, amis, « fous »      « *Love money* »
- **Autofinancement**      Services conseils, « MVP »
- Stratégique      Premiers clients, fournisseurs, partenaires
- **Sociofinancement**      Pré-ventes, dons, communauté
- **Crédit**      Banque, bail, cartes, garanties de prêts
- **Gouvernemental**      Contributions, prêts, crédits d'impôt
- **Investissement**      Anges, capital de risque, bourse

# Défi MONTRÉAL

## Démarrage : parcours type

futurpreneur  
canada™

Startup  
Montréal

**STA** Soutien au travail  
autonome

P M E  
M T L

Entreprendre   
Pour réussir en affaires  
au Québec

Québec 

 ÉCOLE DES  
ENTREPRENEURS  
DU QUÉBEC

evol

 Microcrédit  
Montréal  
FIER MEMBRE DU RÉSEAU MicroEntreprendre



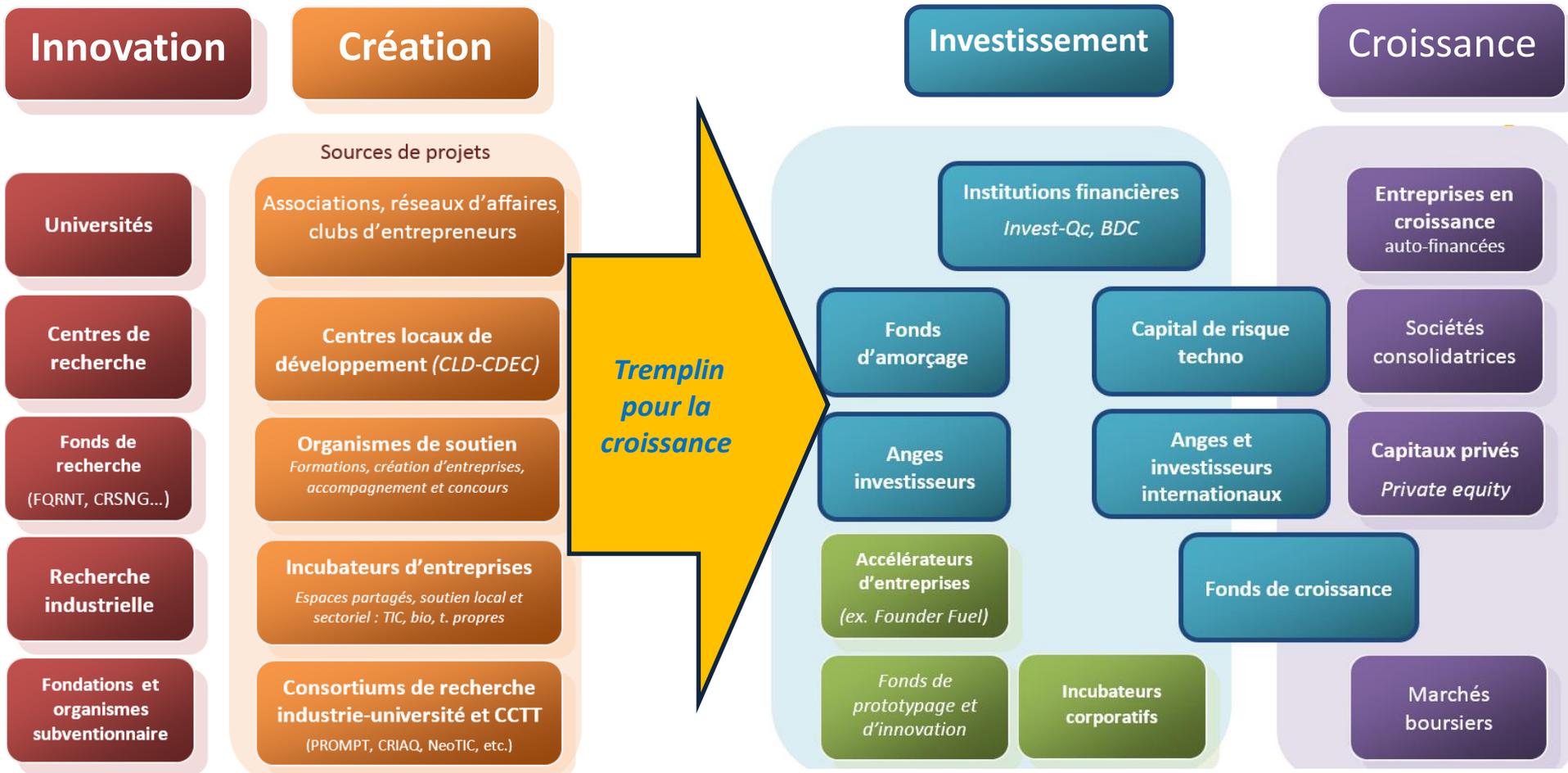
Économie  
et Innovation  
Québec 

Emploi  
Québec 



# Défi MONTRÉAL

## Ressources diversifiées : savoir s'adapter



# Oui, mais...

*est-ce que ça va marcher ?*



# *Défi* MONTRÉAL

**Prêt pour le succès**  
*avec les bons outils !*



# *Défi* MONTRÉAL

## Réalisation du « KIT DE L'ENTREPRENEUR »

- *Préalable* : Stratégie de financement *critères*
- « *Elevator pitch* » *simple, clair, direct !*
- **Stratégie Web et Réseaux sociaux** *crédibilité, image*
- Sommaire exécutif *forces, occasion d'investissement*
- **Présentation PPT** *met en valeur les promoteurs*
- Plan d'affaires ciblé *accent sur critères*
- Documents financiers *réalisme, professionnalisme*
- Démonstration, prototype *application, réalisations*

Téléchargez la présentation à Demarrage.[DefiMTL.com](http://DefiMTL.com)

# *Défi* MONTRÉAL

## Convaincre la bonne personne

Répondre clairement à un besoin prioritaire

# WOW !



bof ?

ou...

# Défi MONTRÉAL

## PVT : les clés pour un « oui »

### Pitch : la « Grande idée »

- Problème + Solution = **Opportunité**

### Validation

- **Persona client** et besoins **prioritaires**
- « **MVP** » : *prêt à payer ?*

### Traction !

- Plan d'action, objectifs de **croissance**
- Mesures de performance, rentabilité

# Défi MONTRÉAL



## Utiliser l'intelligence collective

Valider avec une équipe expérimentée

Questions ? Traction... Waouh !

Entrepreneur

Mission  
« Why »

Client

- Besoins
- « Wow » recherché

Solution

- Valeur
- « Must Have »

Action !  
« MVP »



# Défi

# Traction

CROISSANCE.biz

## Gagnez du Momentum

Suivez les prochaines cohortes ! Voyez [intro.Croissance.biz](http://intro.Croissance.biz)



Sept Coachs pour réaliser un Pivot de Croissance en trois mois



# *Défi* MONTRÉAL

## Les outils essentiels présentés dans le bon ordre

- *Préalable* : Stratégie de financement *critères*
- « *Elevator pitch* » *simple, clair, direct !*
- **Stratégie Web et Réseaux sociaux** *crédibilité, image*
- Sommaire exécutif *forces, occasion d'investissement*
- **Présentation PPT** *met en valeur les promoteurs*
- Plan d'affaires ciblé *accent sur critères*
- Documents financiers *réalisme, professionnalisme*
- Démonstration, prototype *application, réalisations*

Téléchargez la présentation à Demarrage.[DefiMTL.com](http://DefiMTL.com)

# Le Discours d'introduction

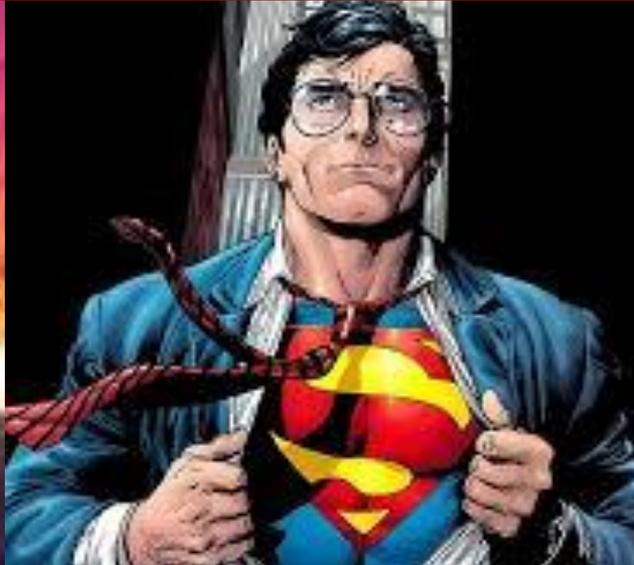
## *Elevator Pitch*

Vidéo explicatif sur [YouTube](#)

- Fil conducteur à la base des présentations
- 2 éléments qui appuient votre occasion d'affaires :
  - **Le problème** : son urgence (mise en situation)
  - **La solution** proposée : la valeur unique pour le client
- 4 Critères
  - **Court** (2 minutes au maximum)
  - **Facile** à comprendre (non technique, test « grand-mère »)
  - Stimule l'appât du **gain** – *démontre l'occasion d'affaires*
  - **Irréfutable** – *éviter les questions sans réponse*  
*...et démontrez que vous connaissez le marché*

# *Défi* MONTRÉAL

Maximisez les forces de votre équipe

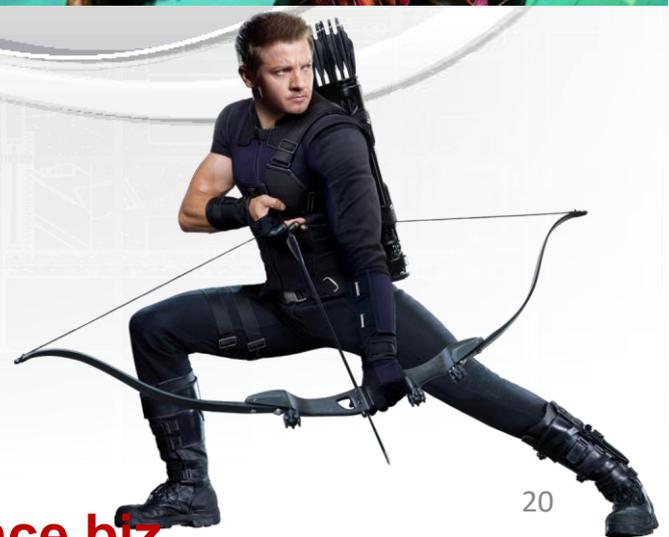


et votre

**agileté !**

Téléchargez

[Equipe.Croissance.biz](http://Equipe.Croissance.biz)



# Le rôle du sommaire et du plan d'affaires

- L'investisseur s'intéresse d'abord à l'entrepreneur, au sommaire exécutif et à la présentation (PPT)
- Il appuie sa décision sur le plan d'affaires
- Les deux premières pages sont vitales
  - ..les deux premiers paragraphes aussi !
- Démontrer et chiffrer la valeur (\$) de l'opportunité, les prévisions financières et le rendement attendus

# Les clés du sommaire exécutif

## La règle des 5W+H

- What? – *de QUOI il s'agit ?* Produits
- Who? – *Qui ?* Crédibilité des promoteurs
- Why? – *Pourquoi ?* Avantages uniques, barrières
- Where? – *Où ?* Marchés et clients visés
- When? – *Quand ?* Délais de réalisation et croissance
- How much? – *Combien ?* Taille de l'opportunité

*...les investisseurs aiment les chiffres !*

# Plan de la présentation

**10 diapositives en 10 minutes !**

*Intéresser l'investisseur, motiver pour la suite*

- Soyez clairs et brefs ! (texte 30 points)
- **Contexte** : Quel est le problème ? Votre solution ?
- Votre « **magie** » technologique unique
  - **Avantages** du produit, limiter la technique
- Le **marché** à conquérir, la concurrence ?
- Votre **modèle d'affaires** ? *Ses avantages pour les clients*
- **Pourquoi vous** ? *L'équipe à succès*
- Résultats, prévisions financières et jalons
- **Financement recherché** et montage financier

# Les clés d'un bon plan d'affaires

- Bien définir votre offre, vos avantages uniques
    - *Technologie n'est pas un produit !*
    - *Qui achète ? Et surtout : Pourquoi ?*
  - Présenter le marché : taille et positionnement
  - Force de la stratégie commerciale
  - Expérience de l'équipe, capacité d'exécution
  - Prévisions financières solides, *appuyées*
- ...ne pas oublier la stratégie de valorisation !**
- « term sheet », montage, rondes futures, vente d'entreprise, entrée en bourse, rachat, dividendes, etc. !

# *Défi* MONTRÉAL

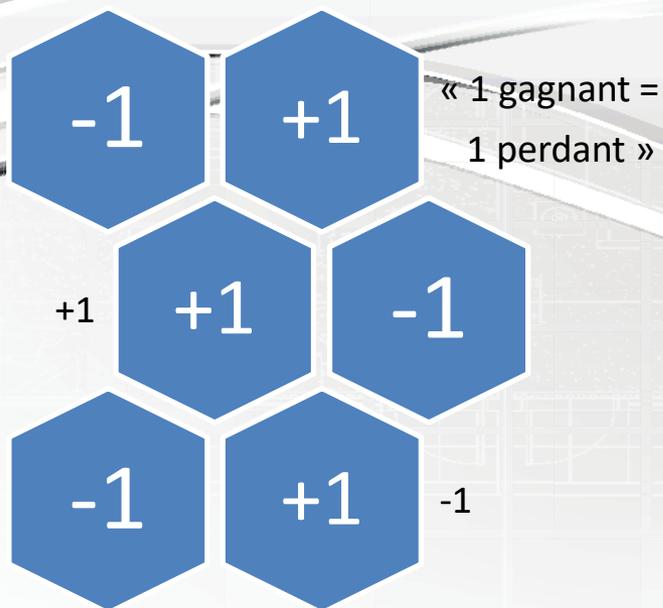
Ensemble, nous aidons les entrepreneurs à réussir !



# Leadership et effet « Silicon Valley »

MAXIMISEZ LES SYNERGIES  
AVEC LES ENTREPRENEURS À SUCCÈS  
*Défi* MONTRÉAL: 750 GRADUÉS !

PASSEZ DU « JEU À SOMME ZÉRO »...



...AUX RENDEMENTS EXPONENTIELS

# *Défi* MONTRÉAL

Champions de la croissance

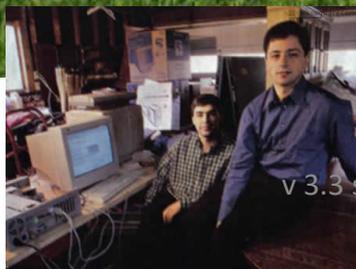


v 3.3 septembre 2022 (c) Martin Duchaine  
DefiMTL.com

# *Défi* MONTRÉAL

*Financement : Investisseurs et capital de risque*

# Voir grand !

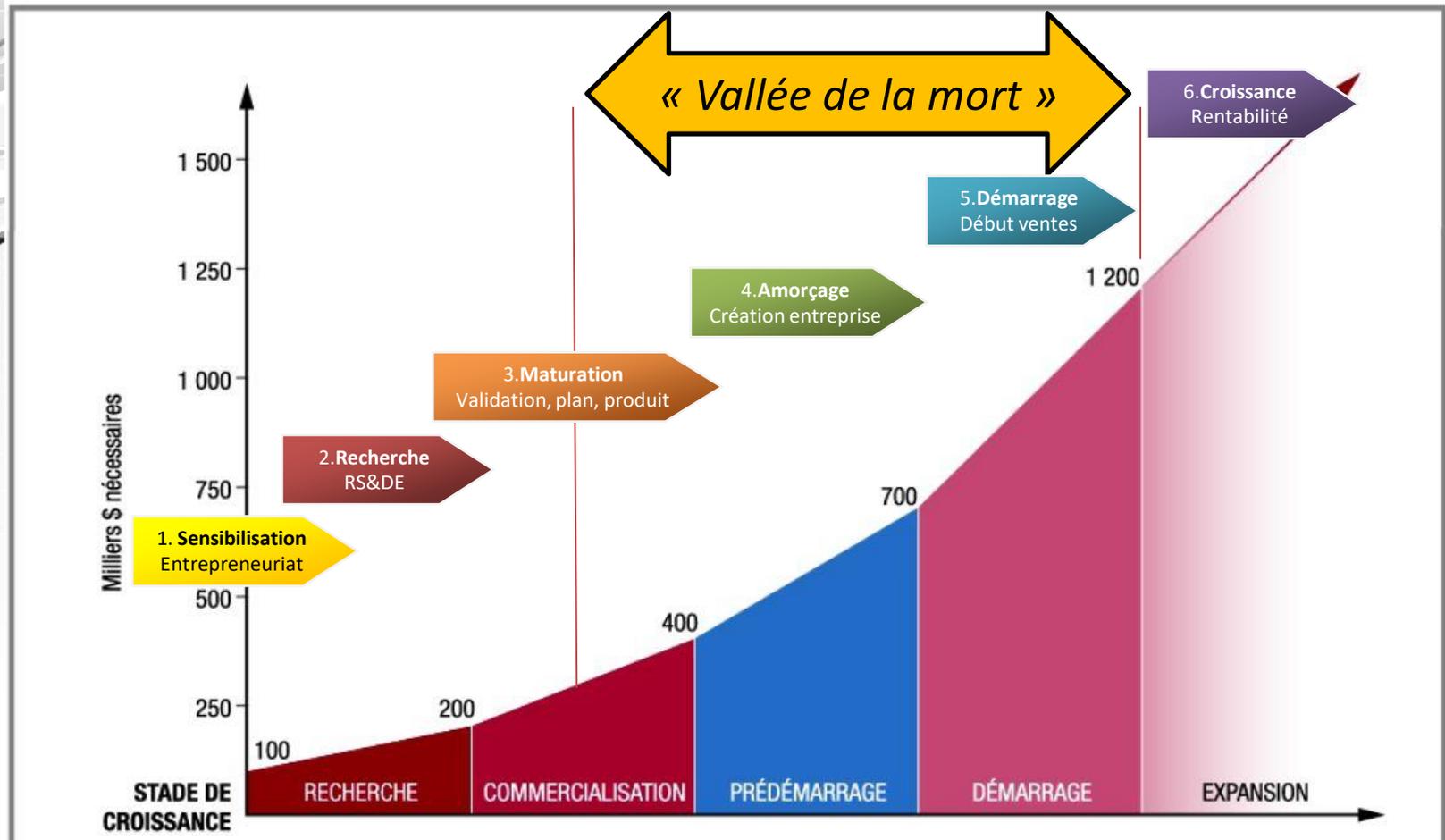


v 3.3 septembre 2022 (c) Martin Duchaine  
DefiMTL.com

# Défi : soutenir la croissance

## Croissance : succès < 5%

Types et montants de financement par capital de risque selon le stade de développement —  
Entreprises axées sur la technologie



# Que recherchent les investisseurs ?

## *Trois types de projets recherchés :*

- Innovation à haute valeur ajoutée
  - **Croissance rapide**
  - Forte rentabilité
- 
- Prévoir *sortie* : vente, appel public, rachat
  - Rendement rapide sur valeur d'entreprise
  - *Les investisseurs ne sont pas toujours la solution !*



# Types d'investisseurs

*Il faut connaître leurs objectifs !*

- Investisseurs privés / anges
  - Individus fortunés et gestionnaires
  - Valorisent réseau, expérience, au-delà des montants investis
  - **Attention** : certains sont plus expérimentés que d'autres !



# Capital de risque

*Il existe de nombreux types de fonds*

- Capital de risque institutionnel
- Fonds spécialisés
- Fonds « stratégiques »
  - Chacun a critères, spécialisation, objectifs propres
  - Essentiel de choisir le bon partenaire



# Opportunités pour investisseurs



RENDEMENT = CROISSANCE

- *Risque élevé demande rendement élevé !*
- Produit avec avantages importants et UNIQUES
- Marché en croissance, fort potentiel « océan bleu »
- Revenus et rentabilité crédibles dans un délai raisonnable
  - *vs investissements à répétition...*
- Gestionnaires solides pour soutenir la croissance

# 5 Questions investisseurs



## *Se préparer !*

- En quoi c'est unique ? Meilleurs ?
- Validation ? Montrer traction !
- Quel est le modèle d'affaires + revenus ?
- Plan de commercialisation (*Go To Market*)
- Obectifs : accomplir quoi ? Ça mène ou ?

# Croissance = Ventres !

- Vous vendez une part de votre entreprise
- Vous vendez votre potentiel futur
- Vous vendez votre occasion d'affaires...  
*et surtout votre capacité à la réaliser !*

## Buts :

- Établir votre crédibilité
- Faire valoir une **occasion d'affaires**
- Vous démarquer
- Démontrer que vous satisferez aux attentes



# Stratégie gagnante

## SUCCÈS D'INVESTISSEMENT = SUCCÈS D'ENTREPRISE

*Avoir un plan clair, avec un but !*

- Objectifs compatibles avec investisseurs
  - Contrôle partagé de l'entreprise (actions, CA, droits)
- Réalisme du plan
  - Croissance ventes, rentabilité ou innovation
  - Entreprise en position de force pour la sortie !
- Viser relation « win-win » avec investisseurs
- Défi opérationnel plus que financier

# Bon succès !

Visitez [DefiMTL.com](http://DefiMTL.com)



**Retrouvez la communauté d'accélération tous les jeudi**

*Ouvert à tous !* Inscrivez-vous sur [DefiMTL.com](http://DefiMTL.com) pour recevoir les invitations

# *Défi* MONTRÉAL

Accélération avec les médias numériques : le cycle complet



**Succès : synergies, références et collaboration**



- *Get Traction* : accélérer la croissance en réseau
- Maximiser visibilité sur médias et réseaux sociaux
- Tirer profit du réseau de diplômés de *Défi* Montréal

# Défi

# Traction

CROISSANCE.biz

## Gagnez du Momentum

Suivez les prochaines cohortes ! Voyez [intro.Croissance.biz](http://intro.Croissance.biz)



Sept Coachs pour réaliser un Pivot de Croissance en trois mois



# Blitz COACHING

Rencontrez les coachs et experts dont vous avez besoin

Rencontres express de 30 minutes en visio



Des réponses à vos questions

**Défi**  
MONTRÉAL

collab  
machine



**LUMAS**  
Gestion humaine simplifiée

veeza >

**YULEX**  
AVOCATS ET STRATÈGES

Ne manquez pas le prochain !

Abonnez-vous à l'infolettre > [DefiMTL.com](http://DefiMTL.com)

# *Défi* MONTRÉAL

Un réseau de soutien exceptionnel

Ensemble, nous aidons les entrepreneurs à réussir !



Suivez-nous sur

**Linked** 

[Linkedin.DéfiMTL.com](https://www.linkedin.com/company/DefiMTL)