



Ensemble, nous aidons les entrepreneurs à réussir



Jeudis accélération > DefiMTL.com

Défi
MONTRÉAL

Financement & Démarrage XPress

Le plus grand réseau de soutien aux entrepreneurs



**Startup
Montréal**

mm Microcrédit
Montréal | 30 ans
FIER MEMBRE DU RÉSEAU MicroEntreprendre

evol financer
le changement

futurpreneur
canada™

Ensemble, nous aidons les entrepreneurs à réussir

Visionnez les présentations et découvrez votre écosystème

> Demarrage.DefiMTL.com

Défi

MONTRÉAL

Connectons sur [Linkedin](#)

Directeur et
coach principal

Martin
Duchaîne

[Rencontre.DéfiMTL.com](#)

Demande de rencontre

J'ai un super projet !

...où trouver le soutien financier ?



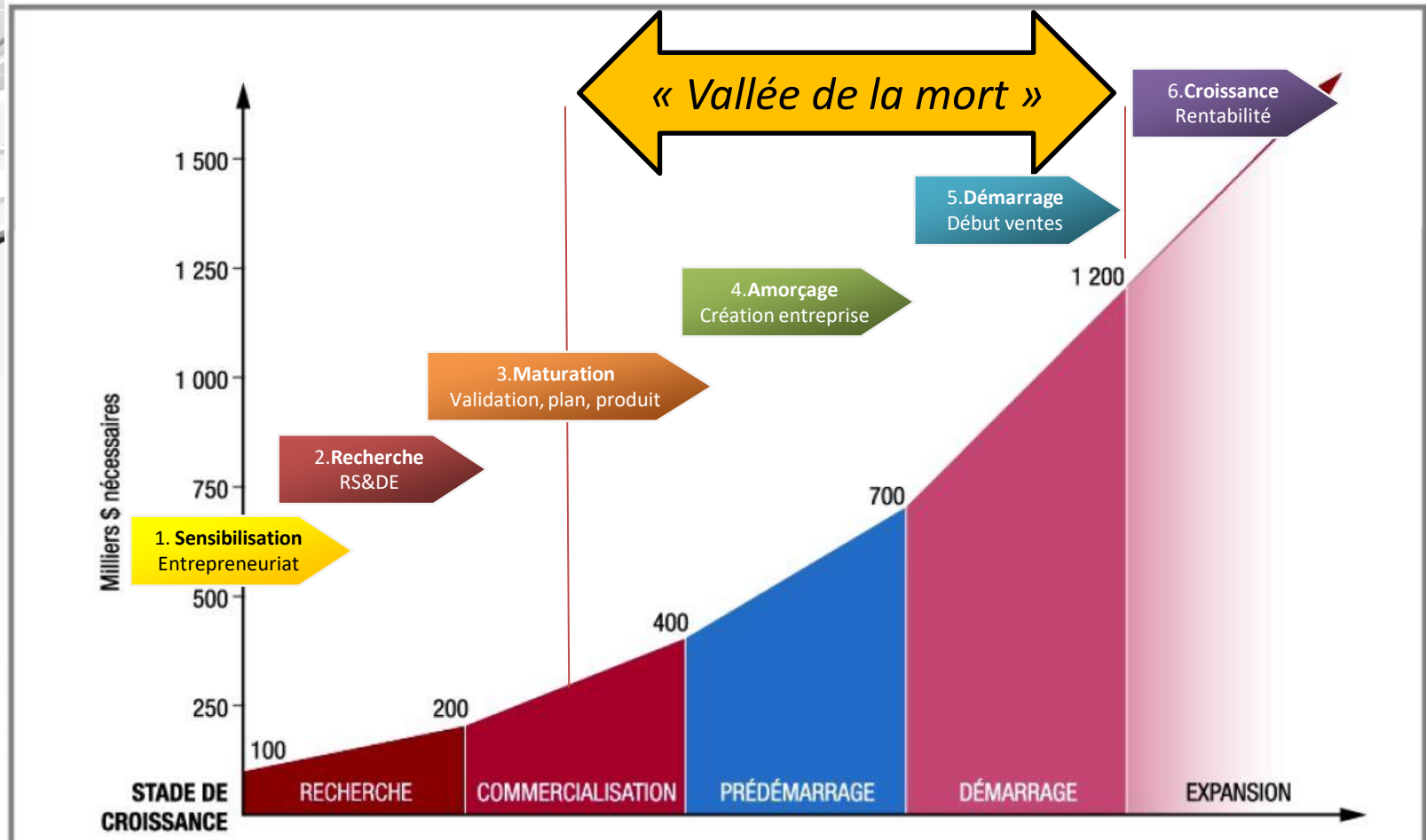
- Propriétaire, famille, amis, « fous » « *Love money* »
- **Autofinancement** Services, « MVP », autres
- Stratégique Premiers clients, fournisseurs, partenaires
- **Sociofinancement** Pré-ventes, dons, communauté
- **Crédit** Banque, bail, cartes, garanties de prêts
- **Gouvernemental** Contributions,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

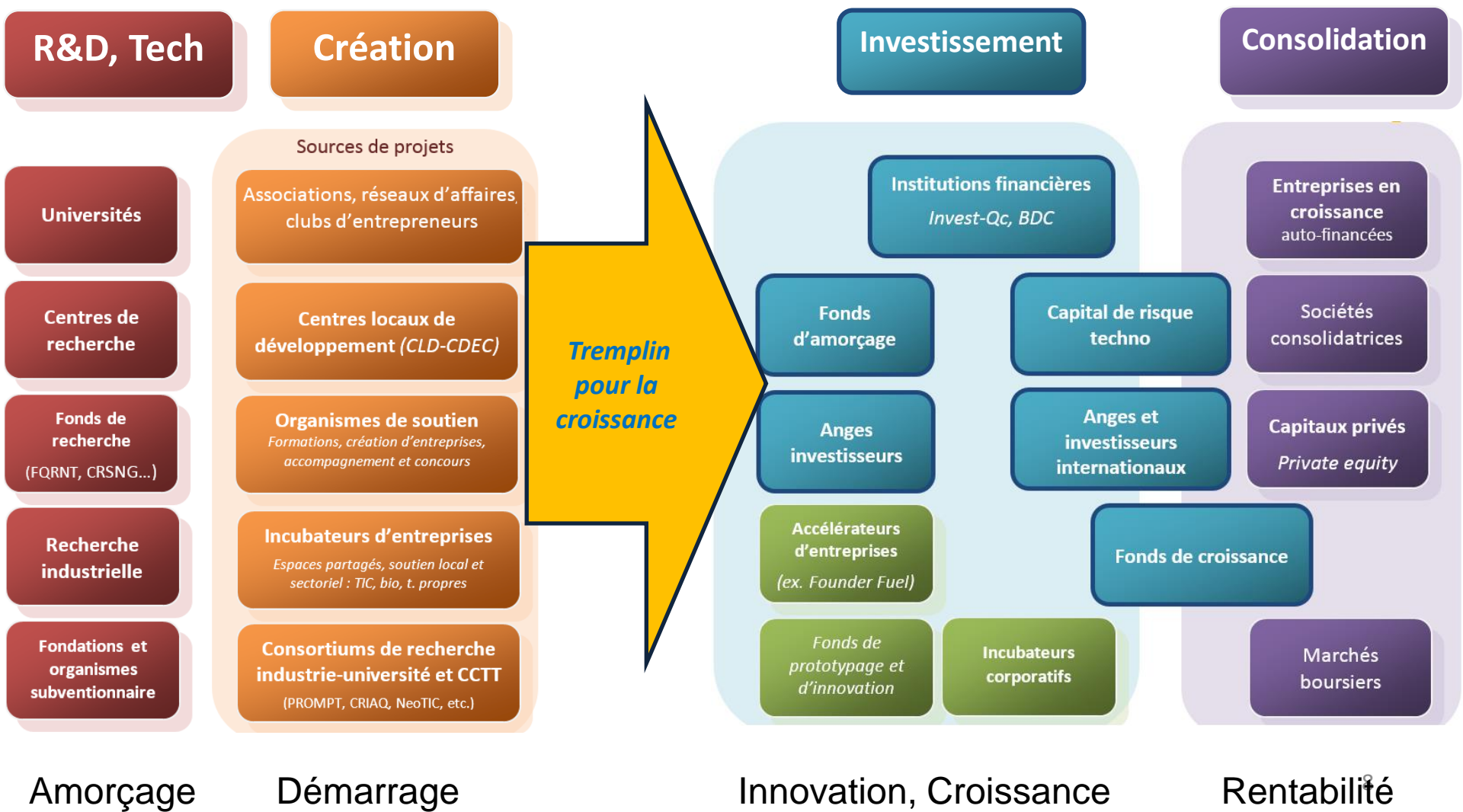


Défis : survivre à son projet et réaliser une TRACTION

Viabilité : succès < 5%

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





Oui, mais...

est-ce que ça va marcher ?



Entreprises innovantes

Contexte financier et opérationnel

- Peu d'actifs tangibles, mais plus profitables
- Basé sur le savoir-faire et les ressources humaines
- Clés : exploitation, revenus et profits
- Dépense principale : **salaires**

C'est ça, « l'économie du savoir »!

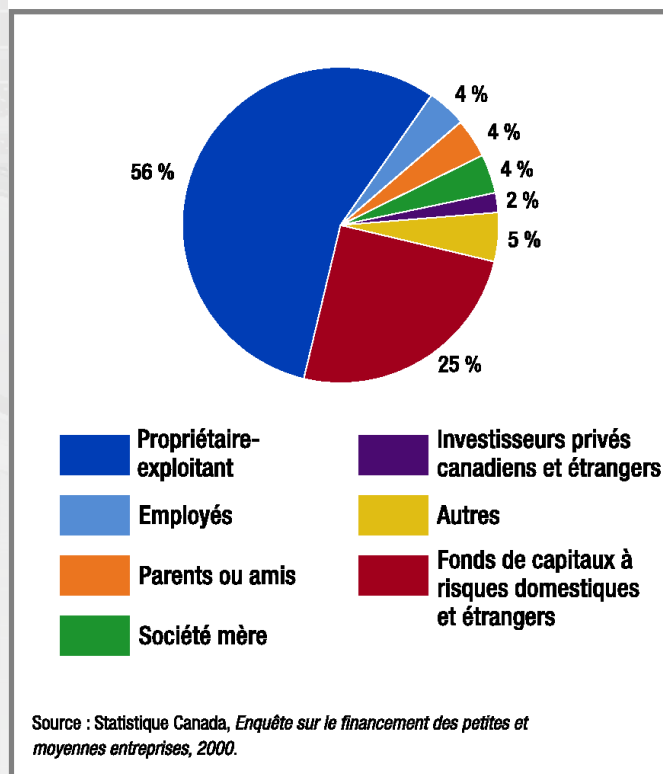
...et l'accès au crédit est problématique



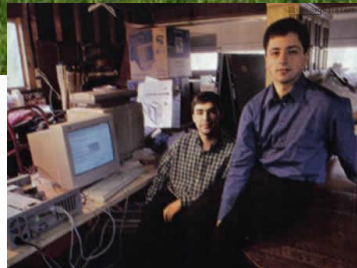
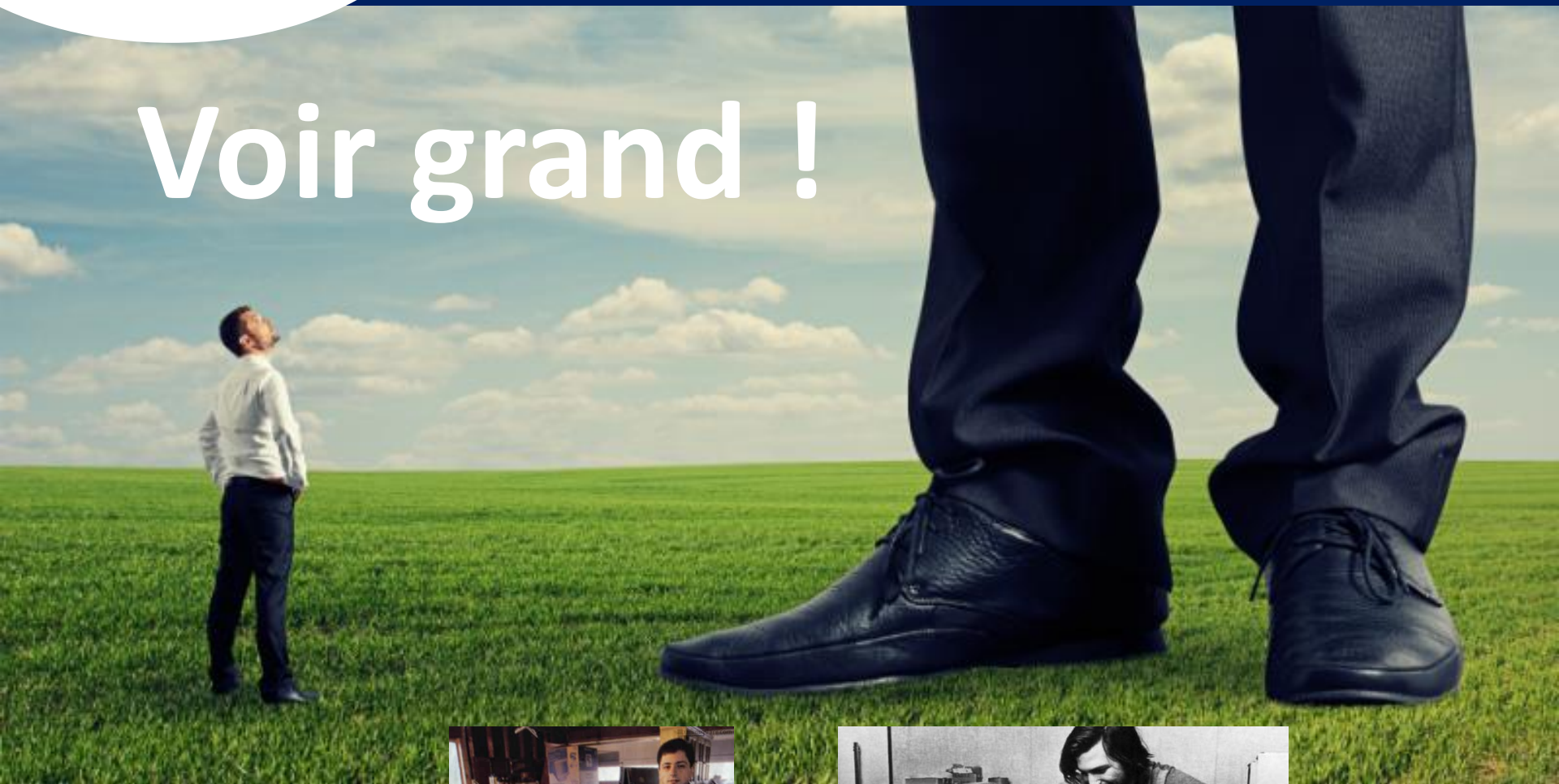
Défi : Diversifier le financement

- Sources de financement
1^{er} : Propriétaire 2^e : Profits
3^e : Crédit 4^e : Investisseurs
- Priorité : capitaliser l'entreprise
- Souvent, doit **ouvrir l'actionnariat** aux investisseurs et autres →

Répartition (%) de la participation moyenne au capital des PME de l'industrie du savoir



Voir grand !



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, sources revenus ?
- Plan de commercialisation (*Go To Market*)
- Obectifs : pour accomplir quoi ? Ça mène ou ?

Croissance = Ventes !

- 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



- *Préalable* : Stratégie de financement *critères*
- « *Elevator pitch* » *simple, clair, direct !*
- **Web et Réseaux sociaux** *crédibilité, image*
- Sommaire exécutif *forces, opportunité, facteurs de succès*
- **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

Convaincre la bonne personne

Répondre clairement à un besoin prioritaire

WOW !



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





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



Sept Coachs pour réaliser un Pivot de Croissance en trois mois





Défi
MONTRÉAL

On répond à vos questions
Meilleures pratiques de financement

Accélérez pour votre succès

- Sources de financement et écosystème
 - *Présentations vidéo des organismes*
- **Formation sur le Pitch**
- Introduction au capital de risque
- Introduction médias sociaux et LinkedIn
- Ateliers et enregistrements conférences
- Préparation aux parcours **Défi** Montréal

...et plus à venir

Défi

MONTRÉAL

Démarrage XPress

Parcours VISION



Mobiliser

Rayonner

Connecter

Gagner !

Ensemble, nous aidons les entrepreneurs à réussir

Partez du bon pied !

Ouvert à tous

Inscription pour obtenir votre trousse de démarrage :

XPress.DefiMTL.com

1. COMPÉTENCES

2. RESSOURCES

3. LEADERSHIP

Partager l'expérience
des entrepreneurs à succès



Retrouvez la communauté d'accélération tous les jeudis

Ouvert à tous ! Inscrivez-vous sur DefiMTL.com pour recevoir les invitations

Accélérez pour votre succès

- Profitez de l'expérience +de 1000 startups
 - *Éviter les erreurs courantes*
 - *Prioriser les ressources dont VOUS avez besoin*
- Préparation et références financement
- Validation stratégie, pitch et communication
- Plan d'accélération et soutien professionnel
- *Préparer aux programmes **Défi** Croissance*
 - > Demandez une [rencontre exploratoire](#)

Défi

MONTRÉAL

Connectons sur [Linkedin](#)

Directeur et
coach principal

Martin
Duchaîne

[Rencontre.DéfiMTL.com](#)

Demande de rencontre



Faites une bosse dans l'univers

- *Préalable* : Stratégie de financement *critères*
- « *Elevator pitch* » *simple, clair, direct !*
- **Web et Réseaux sociaux** *crédibilité, image*
- Sommaire exécutif *forces, opportunité, facteurs de succès*
- **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

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

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

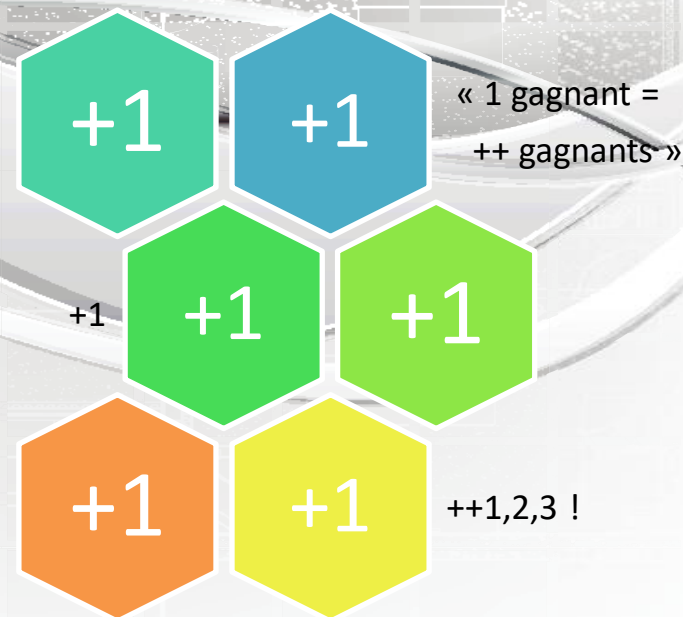
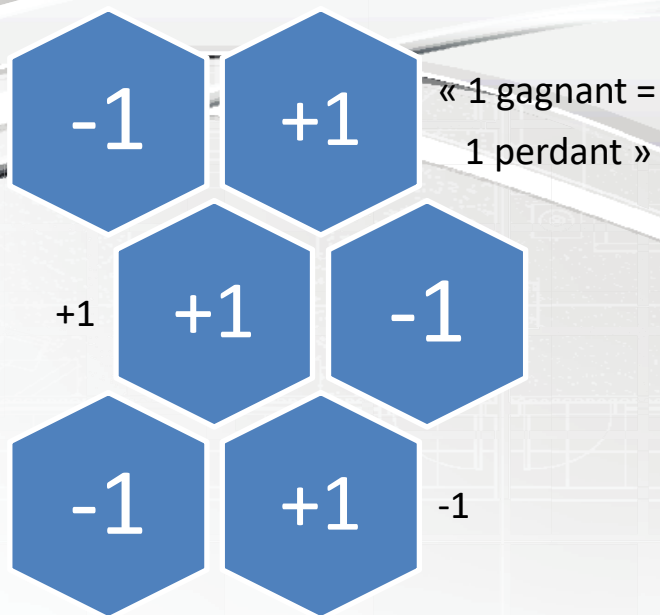
Les clés d'un bon plan d'affaires

- 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. !

Leadership et effet « Silicon Valley »

MAXIMISEZ LES SYNERGIES
AVEC LES ENTREPRENEURS À SUCCÈS
Défi MONTRÉAL: 800 GRADUÉS !

PASSEZ DU « JEU À SOMME ZÉRO »...



...AUX RENDEMENTS EXPONENTIELS

« 1+1=3 » ! 39

Défi
MONTRÉAL

Une communauté
Un réseau de soutien exceptionnel



Ensemble, nous aidons les entrepreneurs à réussir

Suivez-nous sur **LinkedIn**

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