



Présenter son projet à des investisseurs :
trucs & astuces

Christophe RAYNAUD

Operating Partner - **ISAI**
Fonds de Business Angels

www.isai.fr



L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

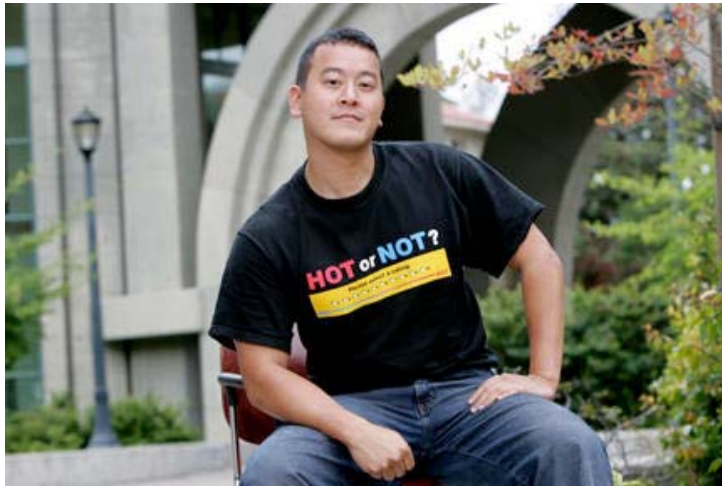
Présenter son projet à des investisseurs : trucs & astuces

2 **SOMMAIRE**

1. **Quoi ?**
2. **Comment ?**
3. **A qui ?**
4. **Quand ?**
5. **Pourquoi ?**



3 POURQUOI ?



Christophe Raynaud – info@isai.fr

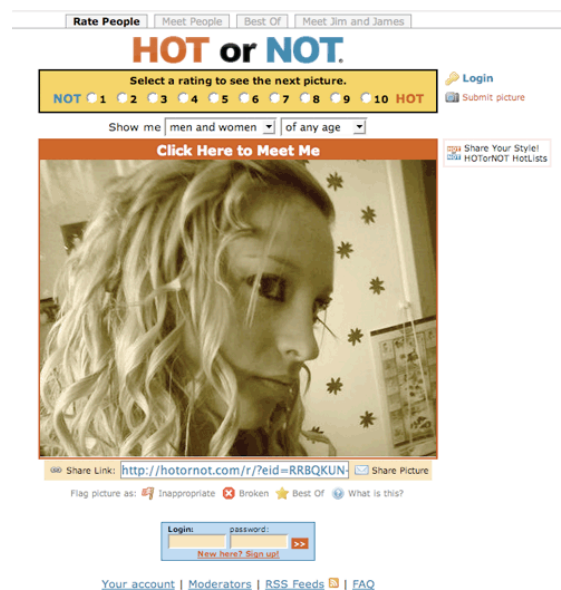
L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

4 POURQUOI ?



James HONG

Cas : hotornot.com



Christophe Raynaud – info@isai.fr

L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

5 POURQUOI ?

Cas : hotornot.com



James HONG



- blague => succès
- problème 1 : serveur
- problème 2 : modération
- solution = levée de fonds ?



Christophe Raynaud – info@isai.fr

L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

6 QUAND ?

- si éligible
- si prêt et préparé
- après 'bootstrap'...



Christophe Raynaud – info@isai.fr

L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

7 QUAND ?

BOOSTRAP



Guy Kawasaki

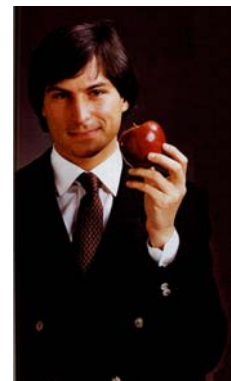


Christophe Raynaud – info@isai.fr

- art de commencer ‘petit’
- art de créer beaucoup...
- ... avec très peu
- exemple ?

L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

8 QUAND ?



Christophe Raynaud – info@isai.fr

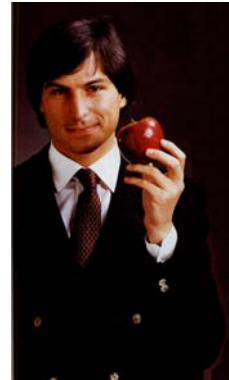
L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

9 QUAND ?



ESTÉE LAUDER
100\$

STEVE JOBS
5000\$



BOOTSTRAP

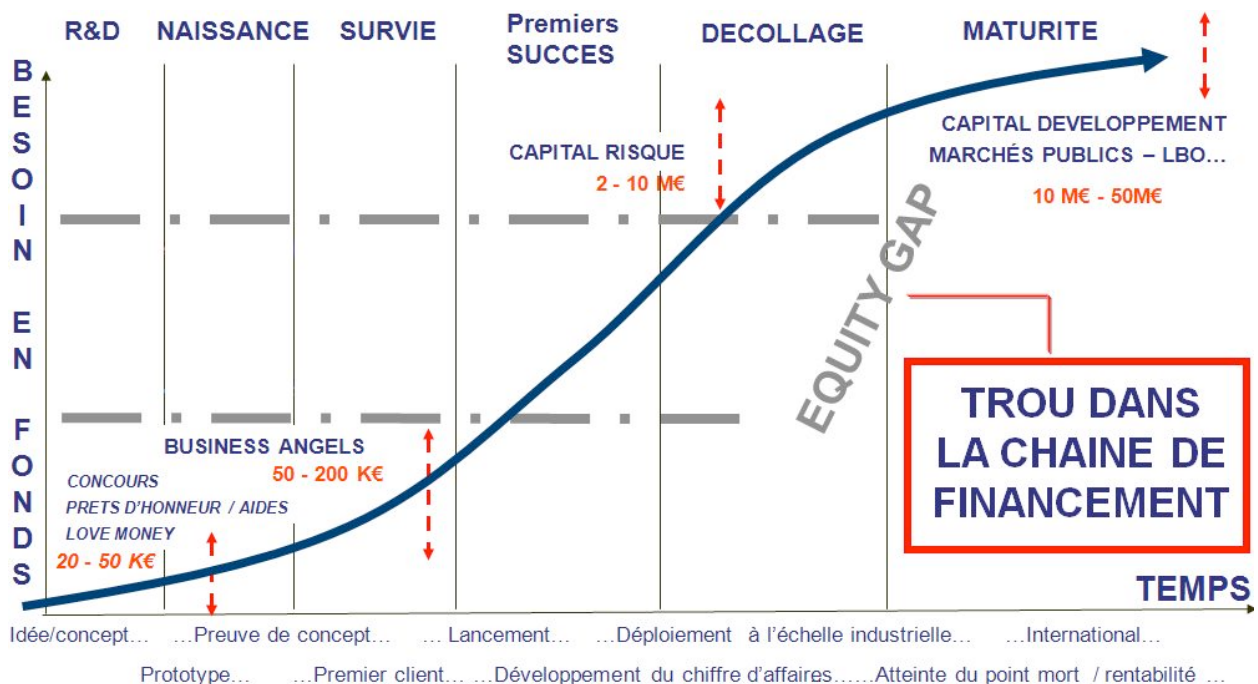


WALT DISNEY
290\$

MICHAEL DELL
1000\$



10 QUI ?



11 ~~PRESENTER~~ VENDRE SON PROJET !

- Réussir une vente :
 - Compréhension
 - Appréciation
 - Confiance
 - Honnêteté



12 QUI ?

- Introduction en bourse



TABLE OF CONTENTS	
1. EXECUTIVE SUMMARY	3
2. YOUR BUSINESS DESCRIPTION	4
3. THE COMPETITION	5
4. OUR VALUE PROPOSITION	6
5. TARGET MARKETS	7
6. FINANCIAL PLAN	8
7. PROPOSED GOVERNANCE	9
8. INVESTMENT REQUIREMENTS	10

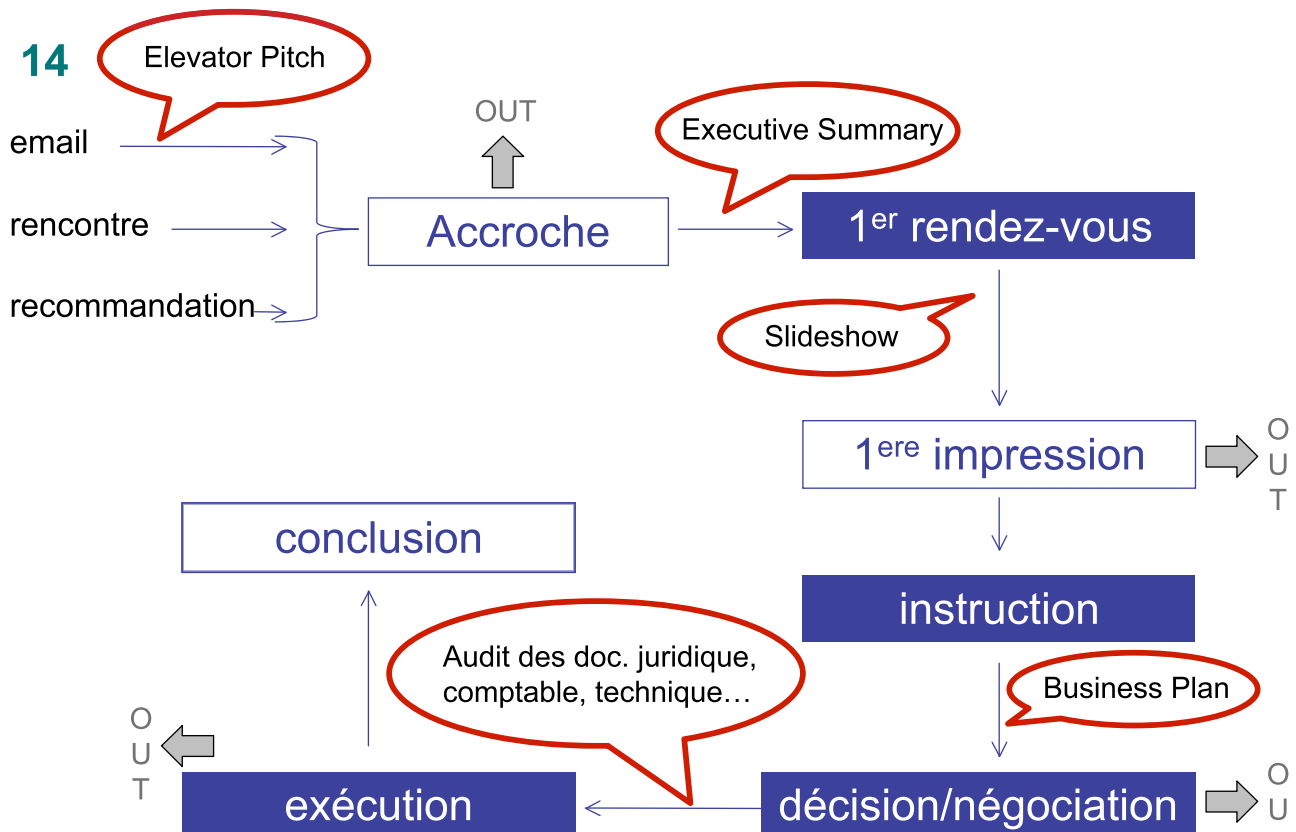


13 PROCESSUS

- Que regarde un BA/VC ?
- potentiel /risque



14



15 COMMENT ?

- Business Plan :

- Webhelp
- Compaq
- Lotus
- FedEx
- Intel / SUN

- faire court
- faire simple



16 COMMENT ?

EXECUTIVE SUMMARY/SLIDESHOW:

- Titre
- Problème
- Solution
- Magie
- Modèle économique
- Plans (dev/strat/mkt)
- Concurrence
- Equipe
- Projection
- Action

**REGLE:
10/20/30**



17 COMMENT ?

- Elevator Pitch:
 - ce que vous faites
 - pourquoi c'est génial
 - quelle est votre prochaine étape
 - ce que vous recherchez
 - pourquoi vous/ pourquoi lui
- promesse
➤ preuve

- Pour [catégorie de client – niche – identifiée]
- Qui ne sont pas satisfaits de [concurrent actuel] car [principale cause d'insatisfaction] / Qui ont besoin de [nature de l'impérieux besoin] / Qui ont un problème avec [description du problème du point de douleur]
- Notre solution [nom de la solution] permet de [avantage de la solution]
- Grâce à [technologie, avantage... : la preuve de la promesse qui crédibilise le tout]



Christophe Raynaud – info@isai.fr

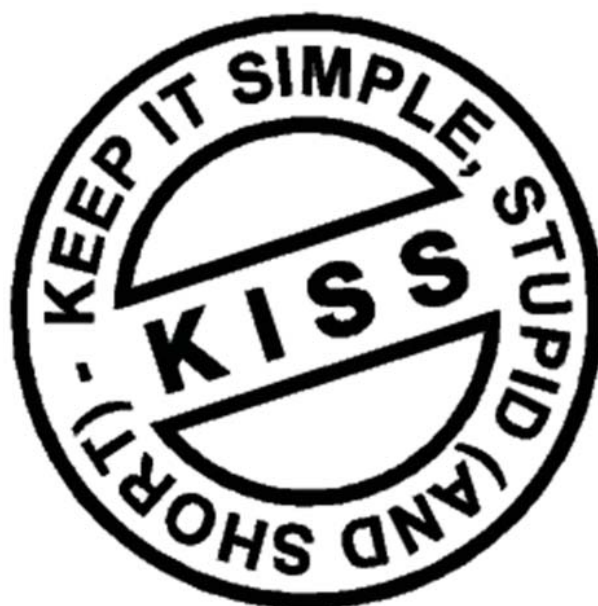
L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

18 QUOI ?

- TOP 5 conseils :
 - pas naïf, honnête
 - empathie, confiance
 - clarté, simplicité
 - faits, chiffres

et surtout :

- bien connaître son interlocuteur



Christophe Raynaud – info@isai.fr

L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

19 QUOI ?

- TOP 5 pièges :

1- « nos projections sont conservatrices »



Christophe Raynaud – info@isai.fr

L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

20 QUOI ?

- TOP 5 pièges :

2- « une étude [grand cabinet] prouve que notre marché sera de 50Md€ en 2010 »



Christophe Raynaud – info@isai.fr

L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

21 QUOI ?

- TOP 5 pièges :

2Bis- « notre hypothèse haute c'est seulement 0,5% du marché »



Christophe Raynaud – info@isai.fr

L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

22 QUOI ?

- TOP 5 pièges :

3- « [Grand compte] signe avec nous la semaine prochaine »



Christophe Raynaud – info@isai.fr

L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

23 QUOI ?

- TOP 5 pièges :

4- « nous n'avons pas de concurrent »



Christophe Raynaud – info@isai.fr

L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

24 QUOI ?

- TOP 5 pièges :

5- « notre brevet nous protège dans 18 pays »



Christophe Raynaud – info@isai.fr

L'ESSENTIEL DU FINANCEMENT – JEUDI 20 NOVEMBRE 2008

25 RESUME

> ne pas présenter mais vendre

- se posez les bonnes questions avant
- se préparer, répéter son texte
- bien choisir ses interlocuteurs
- obtenir des petits « oui » pas à pas



26

« L'avenir, il ne s'agit pas
de le prévoir mais de le rendre
possible »

ANTOINE DE SAINT EXUPERY

