

**Guide d'aide
à la conception d'un
Business Plan**

**4 - Présentation Orale
du Business Plan**

4.1 - Introduction

**4.2 – Comment préparer efficacement
votre présentation d'entreprise ?**

4.3 - Comment faire une présentation efficace ?

Jean-Sébastien LANTZ

4 - Présentation Orale du Business Plan

4.1 - Introduction	3
4.2 – Comment préparer efficacement votre présentation d'entreprise ?	3
4.2.1 - Concept d'entreprise	3
4.2.2 - Opportunités du marché	4
4.2.3 - Technologie	4
4.2.4 - Protection des Droits de la propriété	4
4.2.5. - Fabrication	5
4.2.6. - Marketing, vente et distribution	5
4.2.7 - Equipe de gestion	5
4.2.8 - Financement	5
4.3 - Comment faire une présentation efficace ?.....	6

4 - PRESENTATION ORALE DU BUSINESS PLAN

4.1 - Introduction

Les occasions de présenter son business plan ne manquent pas. C'est 50 fois à 100 fois que l'exercice se répétera tant vous devrez solliciter et convaincre des personnes clés :

- Des partenaires industriels
- Des financiers
- Des services d'état...

Bien préparer sa présentation est un lourd investissement qui est malheureusement trop souvent laissé en profit d'autres soucis.

Notre note de synthèse propose des outils qui permettent à la fois de préparer efficacement et de réussir la présentation d'un projet innovant.

4.2 – Comment préparer efficacement votre présentation d'entreprise ?

Pour vous guider, nous avons développé un ensemble de questions auxquelles vous devez répondre lors de votre préparation. Ces questions sont ordonnées dans sept catégories.

4.2.1 - Concept d'entreprise

Le concept de votre entreprise doit être clair et perçu par les investisseurs. Il faut donc préparer une phrase d'introduction très concise dans laquelle vous précisez d'une manière très brève, la description des opportunités du marché où votre entreprise veut se positionner, sa technologie, la protection de ses droits, ses méthodes de fabrication, de distribution, de marketing et de vente, la qualification de l'équipe de gestion et son financement.

4.2.2 - Opportunités du marché

Précisez, parmi les propositions suivantes, quelles sont celles que vous trouvez plus pertinentes pour vendre votre projet. Donnez votre opinion sur les thèmes choisis en une ou deux phrases :

- Identifiez le besoin ou le problème spécifique adressé par l'entreprise.
- Décrivez la structure, la taille et la valeur globale.
- Comment le marché est-il satisfait actuellement ? Par quelles entreprises ?
- Quelle est la position de chacune de ces entreprises sur le marché ?
- Quelle part du marché chaque concurrent détient-il maintenant ?
- Quelle est la taille et la valeur du marché que vous ciblez ?
- Quelle est l'évolution du marché dans les cinq prochaines années ?
- Identifiez les clients probables.
- Quelles sont les habitudes d'achat aujourd'hui ?
- Comment l'entreprise établira-t-elle sa propre position sur ce marché ?

4.2.3 - Technologie

Précisez, parmi les propositions suivantes, quelles sont celles que vous trouvez plus pertinentes pour vendre votre projet. Donnez votre opinion sur les thèmes choisis en une ou deux phrases :

- Quel est l'état actuel de la technologie dans ce domaine ?
- Qu'est-ce qui fait qu'une nouvelle technologie est souhaitable dans le marché actuel ?
- Quelles sont les technologies de la concurrence ?
- Quel serait l'avantage relatif de votre technologie ?
- Quels sont les buts et les objectifs spécifiques du projet de votre entreprise ?

4.2.4 - Protection des Droits de la propriété

Précisez, parmi les propositions suivantes, quelles sont celles que vous trouvez plus pertinentes pour vendre votre projet. Donnez votre opinion sur les thèmes choisis en une ou deux phrases :

- Si une nouvelle technologie résulte de ce projet, qui sera le propriétaire de ces découvertes ?
- Y a-t-il un accord de « tâche », en ce qui concerne la technologie utilisée, entre les associés de l'entreprise et l'entreprise elle-même ? Entre l'entreprise et ses employés ? Entre l'entreprise et ses collaborateurs extérieurs ?
- Afin d'entreprendre ce projet en premier lieu, y a-t-il des brevets existants, des copyrights, des accords de licence, des secrets commerciaux, ou d'autres types de protection qui doivent être considérés ?

4.2.5. - Fabrication

Donnez votre opinion sur les propositions suivantes, en une ou deux phrases :

- Décrivez la production, la fabrication et l'assemblage des composants fabriqués.
- Comment le contrôle de qualité sera-t-il réalisé ?

4.2.6. - Marketing, vente et distribution

Exprimez votre opinion sur les propositions suivantes, en une ou deux phrases :

- Comment l'entreprise proposera-t-elle ses produits au marché ?
- Etant donné l'approche choisie, comment ce processus sera-t-il contrôlé ?
- Comment l'entreprise établira-t-elle et soutiendra-t-elle ses fonctions de distribution ?
- Le projet exige-t-il la certification de FDA avant son introduction au marché ?
- Est-ce qu'un autre genre d'approbation est exigé ?
- Quel temps faut-il pour obtenir ses approbations ?
- Le budget inclut-il des dispositions pour de telles procédures d'approbation ?
- Les ventes de l'entreprise et les projections brutes de marge d'autofinancement reflètent-elles ces considérations ?

4.2.7 - Equipe de gestion

Donnez votre opinion sur les propositions suivantes, en une ou deux phrases :

- Quelle est l'expérience des membres de l'équipe de gestion ?
- Quelles sont les qualifications spécifiques des membres de l'équipe ?
- Quels rôles chaque membre jouera-t-il ?
- Quelles sont leurs responsabilités spécifiques ?

4.2.8 - Financement

Donnez votre opinion sur les propositions suivantes, en une ou deux phrases :

- Comment le projet a-t-il été financé jusqu'ici ?
- Quel financement sera exigé ?
- Pourquoi un tel financement sera-t-il employé ?
- Quelles sont les sources appropriées ?
- Quelle est la stratégie de l'entreprise pour l'obtention des fonds ?
- Quels sont les résultats financiers prévus ?

Choisissez des phrases précises et significatives pour décrire votre entreprise. Pour votre présentation orale, préparez des transparents et des diagrammes.

Souvenez-vous : le but de votre présentation orale est de rendre ce que vous dites intéressant et plausible pour attirer l'attention du jury. Gardez ces pensées à l'esprit quand vous présenterez votre projet.

4.3 - Comment faire une présentation efficace ?

Dans la première partie, nous avons évoqué quelques moyens efficaces pour préparer votre présentation d'entreprise. Cette deuxième partie fournit quelques éléments indispensables à la réussite de cette présentation.

Pensez d'abord à répéter votre présentation plusieurs fois avant de rencontrer le jury. Utilisez pour cela un magnétophone et calculez le temps moyen de présentation. Essayez de relire votre présentation le matin de la rencontre.

Avant de commencer à parler :

- Prenez un souffle profond
- Evitez de commencer par « bon » ou encore « hummmm »
- Souriez

Au fur et à mesure que vous avancez dans votre présentation, restez toujours souriant et apparaissez toujours plaisant. Avec de la chance, vos interlocuteurs retiendront votre sympathie et remarqueront qu'il peut-être très agréable de travailler avec vous.

Considérez que vous connaissez tellement d'informations détaillées sur l'entreprise que vous parlez naturellement. Mais pour des gens extérieurs à l'entreprise ou pour les personnes qui ont peu de connaissances dans ce domaine, vous devez être clair, concis et focalisé toujours sur ce que vous dites.

Dans cette même idée, les détails sont plus des ennemis que des alliés. Evitez donc d'utiliser des détails comme modules fondamentaux de votre présentation.

Souvenez-vous que votre but est de motiver les investisseurs à vous contacter plus tard à l'occasion d'une discussion plus approfondie.

Généralement, les entrepreneurs qui ont réussi leurs présentations sont ceux qui se sont comportés tout à fait naturellement et qui ont su montrer aux investisseurs que leurs projets étaient l'occasion qui méritait l'investissement.

Rappelez-vous que vous n'obtiendrez jamais une deuxième chance de faire une première impression positive.

Familiarisez-vous avec les instruments de projection.

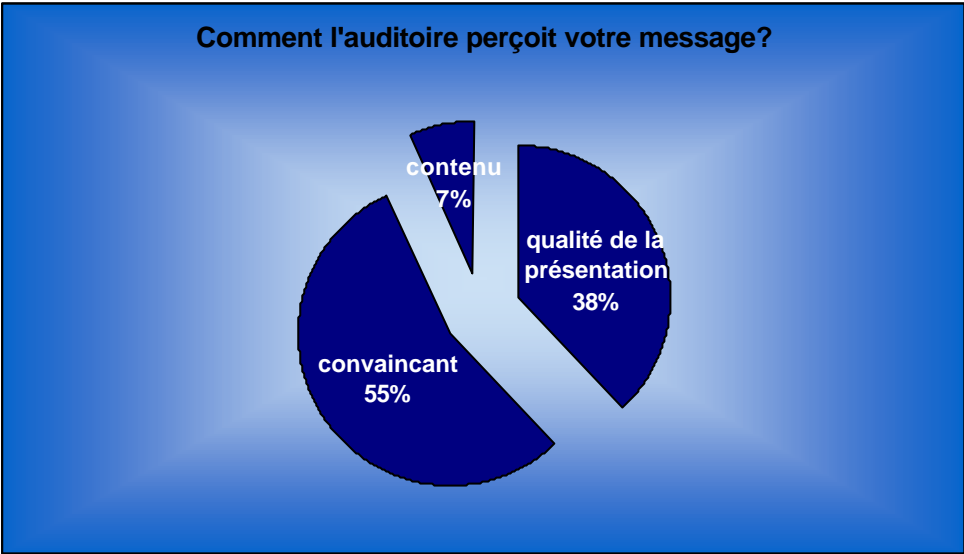
Concentrez-vous sur vos assistants mais pas sur vous-même.

Dites-leur ce qu'ils doivent savoir mais pas tout ce que vous savez.

Essayez de garder leurs attentions et ayez confiance en vous.

Soyez éloquent et prédéterminez votre esprit au succès.

Pour conclure, voici la manière avec laquelle l'auditoire perçoit votre message :



Source : 1000ventures.com