

Défi MONTRÉAL



Plus grand programme d'accélération au Québec

Emploi
Québec

YULEX
AVOCATS ET STRATÈGES

P M E
M T L
CENTRE-OUEST

CRIM
Votre longueur d'avance

**CARREFOUR
PERFECTIONNEMENT**
POLYTECHNIQUE MONTRÉAL

EY
Travailler ensemble
pour un monde meilleur

M
Style

**CENTRE D'ENTREPRENEURIAT
ESG UQÀM**
**MAX
Tech**
Accélérateur en réseau
du Grand Montréal

1^{er} novembre 2017



Défi MONTRÉAL

Rencontrez des champions du financement pour entrepreneurs



M. Yvan Fournier
Directeur des opérations



M. Guy Gervais
Ange investisseur



M. Jean-Michel Domard
Directeur Principal,
Groupe Technologies



M. Emmanuel Cameron
Communautés
entrepreneuriales



M. Gregory Shaw
Conseiller aux technologies
industrielles, CNRC PARI



Défi MONTRÉAL

Entrepreneurs à succès > DefiMTL.com

MER
CHL
AR



Les secrets du succès avec les
Gradués Défi Montréal

Awane Jones, fondateur Merchlar et Zone3 VR/AR

Bienvenue

Défi MONTRÉAL

Entrepreneurs : accélérez votre succès



Martin Duchaine

Directeur et responsable admissions

Martin@DefiMTL.com

514-699-7177

[Linkedin](#)

Défi MONTRÉAL

Plus grand programme d'accélération au Québec

Les médias numériques :
un monde d'opportunités

The background of the slide is a complex digital collage. On the left, a woman's face is partially visible, looking towards the right. In the foreground, a tablet displays various data visualizations, including bar charts, line graphs, and a pie chart. The rest of the background is filled with abstract, colorful patterns and shapes, suggesting a dynamic and interconnected digital environment.

Défi MONTRÉAL

Fin du « bigger is better » : smaller is much cooler

Grandir avec son projet !





Montréal, ville d'entrepreneurs

1^{ER} CENTRE CANADIEN POUR

ENTREPRISES TECHNO

- Plus de 5 000 entreprises techno
- 1^{er} rang canadien \$ recherche univ.
- 40 000 diplômés universitaires /an
- Coûts d'exploitation les plus bas avec avantage marqué en R&D
- Historique de succès dans les techno

CAPITAL DE RISQUE

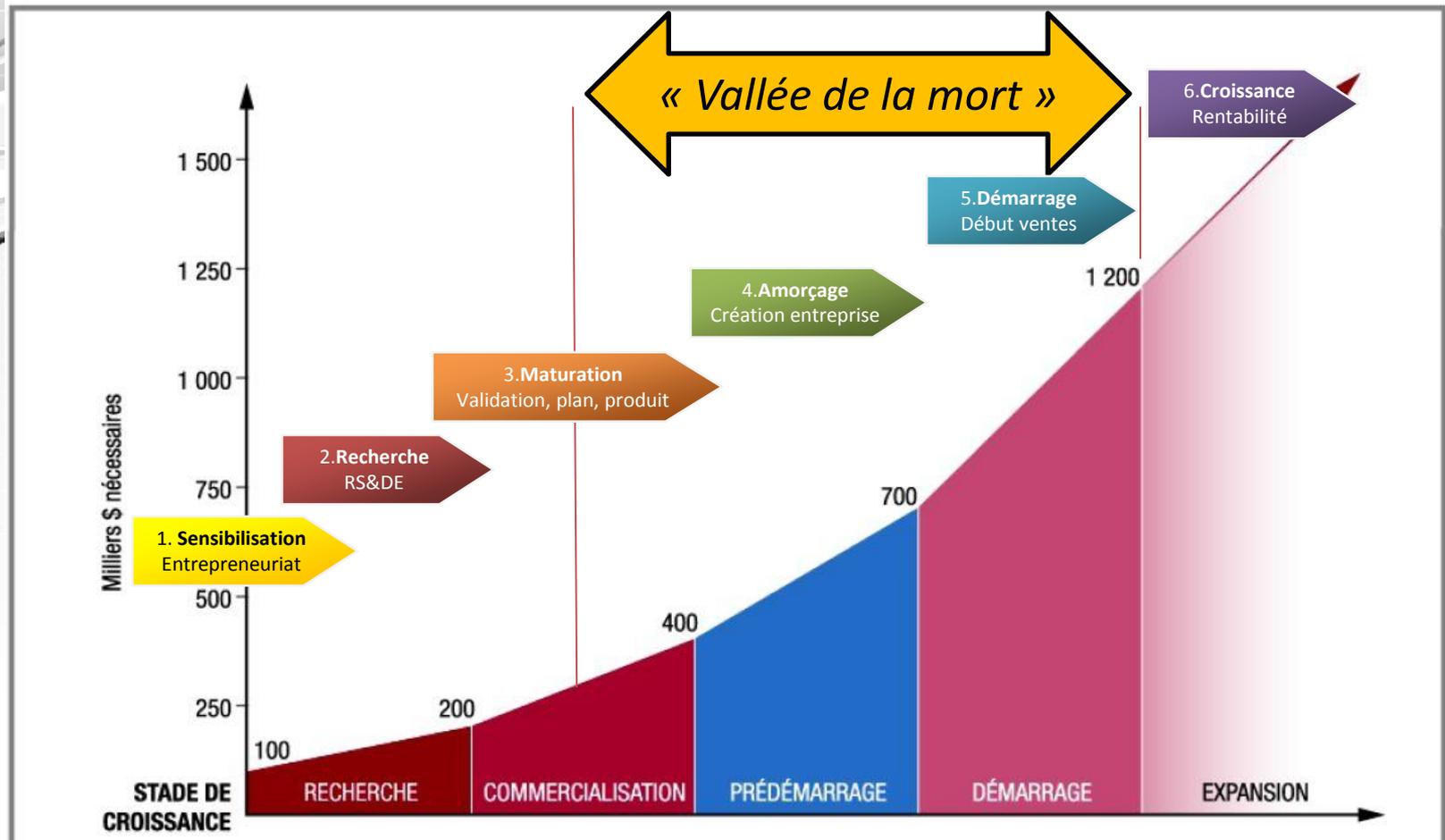
- 50% des fonds sous gestion
- 2 milliards \$ pour les technos
- 80% des investissements québécois
- Plus de 40 fonds
- Proximité des centres de la côte est-américaine : Boston et New York

+500 STARTUPS PAR ANNÉE

Défi : soutenir la croissance

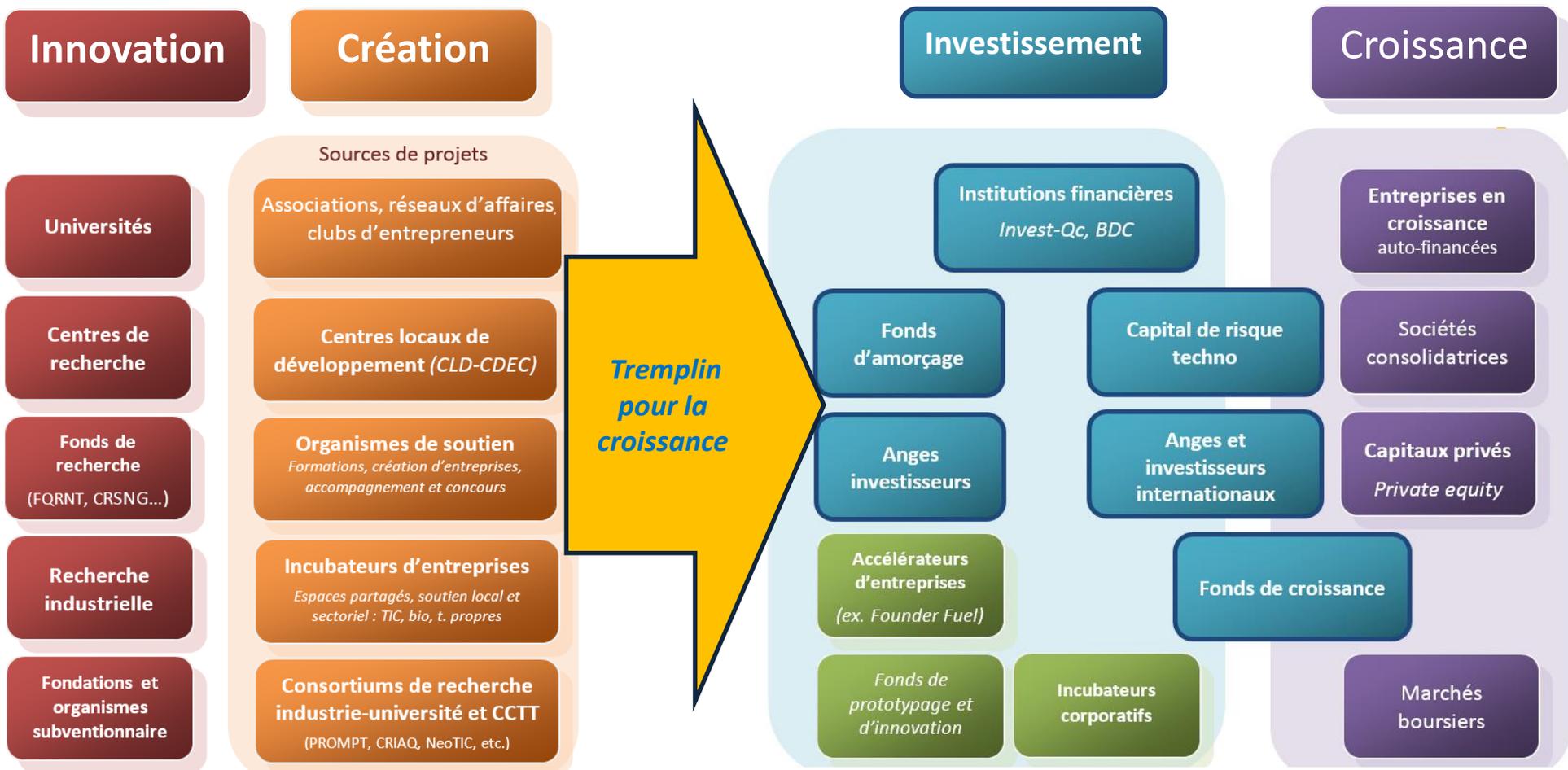
Croissance : succès < 5%

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



Défi MONTRÉAL

Réseau de ressources



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 »!

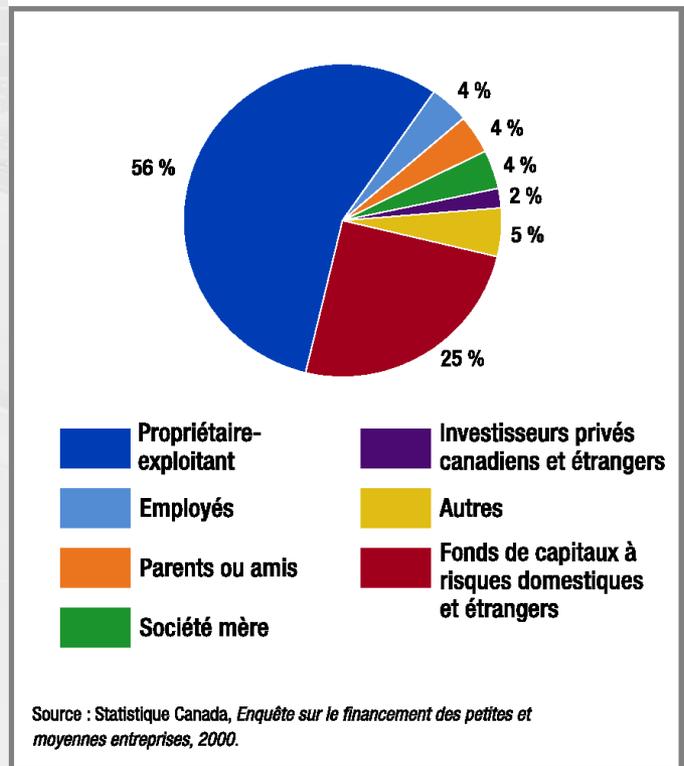
...et l'accès au crédit est problématique



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 le capital aux investisseurs et autres →

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



Sources de financement

- Propriétaire, famille, amis, « fous » « *Love money* »
- Autofinancement Exploitation, profits
- Stratégique 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

Sources financement démarrage Québec/MTL

Multiplier les leviers financiers : petits à grands !

Initial :

- STA / SAJE
- Jeune promoteur (PME MTL)
- FuturPreneur
- Montréal INC.
- CNRC (petit projet, visite)
- Office langue française

Levier :

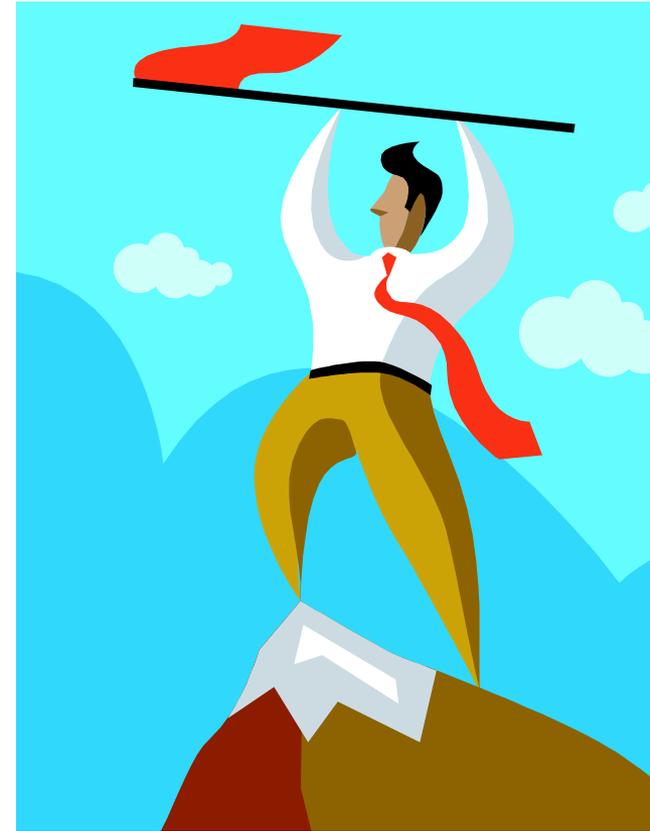
- Emploi Québec
- FLI (CLD), CAE
- SR&D (tech et médias)
- MESI - Innovation
- Export Québec
- CNRC (gros projet)
- DEC (exportation)
- CMF-FMC
- BDC (prêt)

Défi MONTRÉAL

Secrets du succès

1. COMPÉTENCES
2. RESSOURCES
3. LEADERSHIP

Augmenter la
« *densité de l'intensité* »



Défi MONTRÉAL

Partages d'expérience des entrepreneurs gradués





Faire une bosse dans l'univers



Défi MONTRÉAL

Rencontrez des champions du financement pour entrepreneurs



M. Yvan Fournier
Directeur des opérations



M. Guy Gervais
Ange investisseur



M. Jean-Michel Domard
Directeur Principal,
Groupe Technologies



M. Emmanuel Cameron
Communautés
entrepreneuriales



M. Gregory Shaw
Conseiller aux technologies
industrielles, CNRC PARI



Défi MONTRÉAL



Plus grand programme d'accélération au Québec

Emploi
Québec

YULEX
AVOCATS ET STRATÈGES

P M E
M T L
CENTRE-OUEST

CRIM
Votre longueur d'avance

**CARREFOUR
PERFECTIONNEMENT**
POLYTECHNIQUE MONTRÉAL

EY
Travailler ensemble
pour un monde meilleur

M
Style

**CENTRE D'ENTREPRENEURIAT
ESG UQÀM**
**MAX
Tech**
Accélérateur en réseau
du Grand Montréal

1^{er} novembre 2017

Financement pour entrepreneurs



- **Martin Duchaine**

***Défi* MONTRÉAL**
cohorte 16

Formation

Présenter votre opportunité d'affaires

- Préparation à votre première rencontre avec le Comité d'investisseurs / Comité adviseur
- *Présentation des entrepreneurs*

Discours d'introduction « Elevator pitches »

Objectifs

- ➔ Mieux comprendre l'analyse d'opportunité des investisseurs
- ➔ Préparer de meilleures présentations et plans d'affaires
- ➔ Augmenter le succès des financements

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
- Capital de risque institutionnel ou spécialisé
 - Chacun a critères, spécialisation, objectifs propres
 - Essentiel de choisir le bon partenaire

Opportunités, investisseurs

RENDEMENT = CROISSANCE

- *Risque élevé demande rendement élevé !*
- Produit avec avantages importants et UNIQUES
- Marché en croissance (*idéal: >1 milliard \$*)
- Revenus et rentabilité crédibles dans un délai raisonnable
 - *vs investissements à répétition...*
- Gestionnaires solides pour soutenir la croissance

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



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 *logiciel, réalisations*

Le Discours d'introduction

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 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 (\$) du marché, 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 !

Les clés d'un bon plan d'affaires

- Bien définir le produit, ses avantages uniques
 - *Technologie n'est pas un produit !*
- 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. !

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

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
- *Suivre le modèle proposé*

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 ?

Défi MONTRÉAL

Un réseau unique au Québec

***Un accès privilégié aux investisseurs
et aux entrepreneurs à haut potentiel***

- Défi Montréal rassemble le plus important réseau d'investisseurs spécialisés dans l'innovation au Canada
 - Anges, capital de risque et stratégiques
 - Plus de 100 investisseurs en 2015
- Rencontres privilégiées
 - Membres des Comités investisseurs

Défi MONTRÉAL

Bienvenue aux entrepreneurs participants

- Entreprises innovantes à haut potentiel
- **Processus accéléré de 3 mois**
- Formation croissance et financement
- **Accompagnement : coaching croissance**
- Comité aviseur et coaching de groupe
- **Participation aux événements promotionnels**
- Gradués présenteront lors de la finale



Défi MONTRÉAL

Champions de la croissance

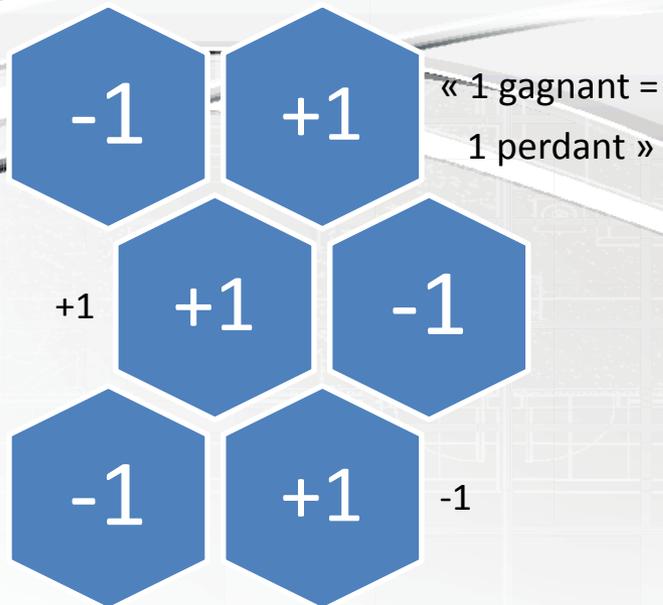
Les entrepreneurs les plus prometteurs du Grand Montréal

- Projets choisis en fonction du potentiel de croissance
- 20 sélectionnés profiteront du programme complet avec présentations aux événements
 - Multiplie par 5 le taux de succès, croissance deux fois plus rapide
- Formation (7 jours) et accompagnement
- Accès aux locaux du CRIM
- Présentation publique et campagne de promotion
- Inclu: volet **Coaching Croissance + M-Style**

Leadership et effet « Silicon Valley »

MAXIMISEZ LES SYNERGIES
AVEC LES ENTREPRENEURS À SUCCÈS
Défi MONTRÉAL: 400 GRADUÉS !

PASSEZ DU « JEU À SOMME ZÉRO »...



...AUX RENDEMENTS EXPONENTIELS

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

Bon succès !

Visitez DefiMTL.com

