

# Séminaire

## Business Development

"Boostez vos ventes!"

Tables rondes • Ateliers • Conférences



# Clermont-Ferrand

3  
&  
4  
NOV

# Bâtir son offre commerciale et se démarquer des concurrents

- **Franck Tognini** Directeur Vigilances
- **Yves Patout** Président Devopsys
- **Benoît Huguet** Fondateur Econ'O
- **Isabelle Rechart** Directrice Ubiq'Usine

Animateur: **Emmanuel Libaudière**  
Délégué national Programme InnoTech,  
Réseau Entreprendre



# Bâtir son offre commerciale et se démarquer des concurrents

- **Comment valoriser et défendre son offre commerciale**
  - Avant de commencer à bâtir son plan commercial, que fait-on?
- **Gagner les appels d'offres publics**
- **Formuler votre proposition de valeur**
  - 5 minutes pour convaincre

# Avant de commencer à bâtir son plan commercial, que fait-on? L'intelligence économique...



- **Franck Tognini** Directeur Vigilances
- **Yves Patout** Président Devopsys
- **Benoît Huguet** Fondateur Econ'O
- **Isabelle Rechart** Directrice Ubiq'Usine

Animateur: **Emmanuel Libaudière**  
Délégué national Programme InnoTech,  
Réseau Entreprendre

# Gagner les Appels d'Offres publics

● **Franck Tognini** Directeur Vigilances

● **Yves Patout** Président Devopsys

● **Benoît Huguet** Fondateur Econ'O

● **Isabelle Rechart** Directrice Ubiq'Usine

Animateur: **Emmanuel Libaudière**  
Délégué national Programme InnoTech,  
Réseau Entreprendre



**Business !**

**Pitch your**



**Formuler votre proposition de valeur**

**5** *minutes pour convaincre...*

# Formuler votre proposition de valeur...



**1. La parole des anciens**



**2. Vision – mission – exécution**



**3. 5 minutes pour convaincre**

## Formuler votre proposition de valeur...

*« Ce n'est pas la peine d'avoir du talent  
à la cinquième ligne si le lecteur ne dépasse pas  
la troisième »*



● *Françoise Giroud*

# Formuler votre proposition de valeur...

*« Dès qu'une vérité dépasse cinq lignes,  
C'est du roman... »*



● **Jules Romain**

# Formuler votre proposition de valeur...

*« Si j'utilise des mots simples quand je parle ?*

*C'est simplement pour être sûr  
de comprendre ce que JE dis... »*



● *François Michelin*

# Rien ne s'improvise!

« Choisir, c'est renoncer ! »



● *Talleyrand*

**Vision ...**

**Missions ...**

**Exécution...**



# Une réflexion essentielle !



- **EXERCICE DE SYNTHÈSE !**
- **Acte de vente permanent**

# Vision



# QUELLE EST LA RAISON D'ETRE DE VOTRE ENTREPRISE ?

Me réaliser !

Devenir N° 1 mondial

Préparer ma retraite dans 10 ans

Financer les études des enfants

Acheter une Ferrari...

**En quoi votre projet  
va changer  
la face du monde ?**

Définir en moins  
de 30 mots votre

# MISSION D'ENTREPRISE.

- ✓ Honnête
- ✓ Compréhensible
- ✓ Pertinent
- ✓ ✓ ✓ **Intéressant**



The Google logo is centered in the upper half of the slide. It features the word "Google" in its signature multi-colored font (blue, red, yellow, green, red) with a trademark symbol. The background is white with a large yellow curved shape on the left and a grey oval in the upper right.

- **Organiser les informations à l' échelle mondiale dans le but de les rendre accessibles et utiles à tous**



- Offrir une vaste gamme de produits d'ameublement esthétiques et fonctionnels à des prix accessibles au plus grand nombre

The logo for Business Objects, featuring a blue swoosh above the text "Business Objects" in a bold, black, sans-serif font. A small red dot is positioned above the letter 'j' in "Objects".

# Business Objects™

- **Rendre l'information accessible, partout, et au plus grand nombre**



*reseau***entreprendre**

- **Contribuer à faire réussir des entrepreneurs significativement créateurs d'emplois et de richesses**

*vision 2020*



# Vendre une belle histoire !

- En 3 questions ...

- Quel(s) besoin(s) / manque(s) adressez-vous ? **L'endroit qui fait mal... ☹️**
- En quoi votre proposition de valeur est unique ? **Le remède qui fait du bien ☺️**
- Pour quel retour sur investissement ? **Le bénéfice €€€€€**

- Et une ouverture...

- Ce que vous cherchez pour délivrer votre promesse... **Vous pouvez m'aider!**

**MA SOCIETE** (*nom*)

**DEVELOPPE** (*une offre claire*)

**POUR AIDER** (*une cible identifiée*)

**A RESOUDRE** (*un problème*)

**AVEC** (*notre touche magique*)

(notre sauce secrète)

(notre avantage unique)

## **Réseau Entreprendre**

**apporte** *un accompagnement managérial  
et financier*

**pour aider** *les jeunes créateurs et repreneurs  
d'entreprise*

**à créer** *de l'emploi et des richesses*

**en** *partageant les valeurs humaines*

*fondatrices de Réseau Entreprendre*

# Exercice 😊

**RAISON D'ETRE**



**MISSION D'ENTREPRISE**

Brouillon :



30 mots :

**5** minutes pour convaincre...

*Vendre la valeur !*

## Message - Meta Message

*Je - Nous*

*Push*

*Technologie*



*Vous*

*Pull*

*Marché*

- Investisseurs, financiers...
- Partenaires potentiels...
- Donneurs d'ordres, clients...
- Collaborateurs...

# 5 minutes !

## Vendre la valeur !

- « Choisir, c' est renoncer ! »
- Talleyrand

- TRES COURT !...

- N'est pas une vue exhaustive de votre entreprise

- TRES SUFFISANT !

- Les QUELQUES bons arguments
- Le bon ordre
- Centré sur votre interlocuteur...

« Oui, j' y crois!  
Dîtes m' en plus! »

- *Un seul objectif...*

# ZERO IMPROVISATION !

- Vous êtes un acteur en représentation !



- Communication orale

~~Le Monde~~



- Votre texte ...

- Travaillé *par écrit*
- Appris *par cœur*
- Répété *à haute voix*



**Un réflexe !**

# Evitez...

- Le “techno centric”
- Le style alambiqué des communiqués de presse ...
- Les slogans pompeux qui ne veulent rien dire ...
- L’auto affirmation ...

*« Il n’y a pas de honte à être compris du premier coup! »*

# Chassez le gaspi !

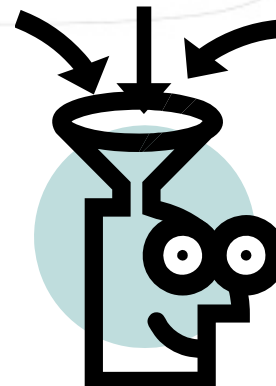
● 4 minutes

● 30 secondes



● 400 mots

● 70 mots

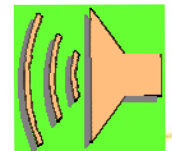


# 30 secondes

## Spot BFM Capital-Week

63 mots

- Découvrez les meilleures innovations européennes et assistez à leur démonstration les 4 et 5 avril prochains.
- Capital-Week, 3 jours d'échanges et de découverte au cœur de l'innovation.
- Rencontrez en tête-à-tête industriels, investisseurs et entrepreneurs innovants.
- Inscription en ligne [capital-week.com](http://capital-week.com)
- Info line : 01 41 31 62 62
- Capital-Week... La semaine du financement de l'innovation
- Un évènement Mar-Tech & Finance en partenariat avec BFM.



# 4 minutes = 400 mots

## = 1 page A4

## Police 12

**1. Vous présenter**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

**2. Posez le problème**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

**3. Cernez le besoin / manque**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor au reprehenderit dans voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur.

**4. Apportez une réponse au besoin**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor au reprehenderit dans voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur.

**5. Caractérisez votre offre**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor au reprehenderit dans voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur.

**6. Montrez sa valeur ajoutée**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor au reprehenderit dans voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

**7. Précisez le bénéfice apporté**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor au reprehenderit dans voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Duis aute irure dolor au reprehenderit dans voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur.

**8. Abordez ce que vous recherchez**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

1. Vous présenter
2. Posez le problème
3. Cernez le besoin / manque
4. Apportez une réponse au besoin
5. Caractérisez votre offre
6. Montrez sa valeur ajoutée
7. Précisez le bénéfice apporté
8. Abordez ce que vous recherchez

# Oubliez les slides !



***Ils lisent et ne vous écoutent pas...***

*Ou*



***Vous les captivez... ils vous écoutent...***

***Et ne lisent pas les slides !***



- Si vous tenez à une planche...
  - Imagée, illustrée
  - Votre *based line* ou votre mission
  - Très peu de mots

**« Choisir, c'est renoncer ! »**



● **Talleyrand**

# Que faut-il retenir de tout cela?



- MA SOCIETE** (*nom*)
- DEVELOPPE** (*une offre claire*)
- POUR AIDER** (*une cible identifiée*)
- A RESOUDRE** (*un problème*)
- AVEC** (*notre touche magique*)  
(notre sauce secrète)  
(notre avantage unique)



**And good business !**



*reseauentreprendre*

**Emmanuel LIBAUDIERE**

**Délégué national au Programme InnoTech**

**Réseau Entreprendre®**

**18/20, rue du Faubourg du Temple - 75011 Paris**

**Tél : 06 60 82 18 70 / 01 55 28 81 11 - Fax : 01 55 28 81 20**

**[elibaudiere@reseau-entreprendre.fr](mailto:elibaudiere@reseau-entreprendre.fr)**

Merci à Philippe Méda - MERKAPT

