



586418-EPP-1-2017-1-MA-EPPKA2-CBHE-JP

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# #Incubateur Belle de Mai

#learning #design #interfaces #social #network #mobility #media #systems #cooperation #signal  
#machines #communication  
#IA #VR #AR #data #science #IT #robots

Incubateur  
**BELLE  
DE MAI**

## QUI SOMMES NOUS

Un incubateur thématique & une équipe de 5 personnes pleinement investie au quotidien et aux côtés des porteurs de projets.

#Céline #Morgan #Maria #Loïc #Colin

## NOTRE MISSION

Mener des porteurs de projets vers la création d'entreprises innovantes, les accompagner vers la croissance.

#Entrepreneuriat #Innovation #Création #Emplois

## NOTRE VISION

Faire de la R&D un atout pour les startups et les transformer en entreprises pérennes à fort potentiel de croissance.

#Recherche #Développement #Startup #IT #Croissance



**19**

ans  
d'expérience

**6%**

Taux de sélection

**198**

entrepreneurs  
accompagnés

**145**

entreprises créées

**29**

projets arrêtés

**430**

emplois directs créés

**83%**

de survie après 5 ans

**27**

entrepreneurs  
accompagnés en  
2017





# Techniques de réseautage

#université #partenaires #entrepreneuriat #étudiants #entrepreneurs

# Définitions

Néologisme utilisé pour traduire le terme d'origine anglaise **networking**.

Fait de se constituer un réseau de relations et de savoir en tirer partie, notamment dans un but professionnel.

Ensemble des activités qui consistent à créer, élargir et à entretenir un réseau de contacts pour en tirer un profit, générer de la valeur.

# Pourquoi

Permet d'augmenter votre visibilité, gagner en crédibilité, être reconnu par vos pairs,

**Maintenir l'intérêt pour vous, votre organisation ou vos actions,**

Créer des opportunités, nouer des partenariats, développer des projets,

De continuer à apprendre, voire de rompre votre isolement,



A background image showing a group of business professionals in a meeting. Several hands are visible, some holding pens and pointing at documents. One document clearly shows the word 'CONTRACT' in bold capital letters. The scene is dimly lit, with a focus on the hands and documents.

Les activités économiques se  
développent principalement grâce  
au réseau

(à 80 % par les activités de conseil!)



# Qui

Partenaires, étudiants, collègues, experts

Les actions à mener sont à définir en fonction de votre cible, il est indispensable de l'identifier.

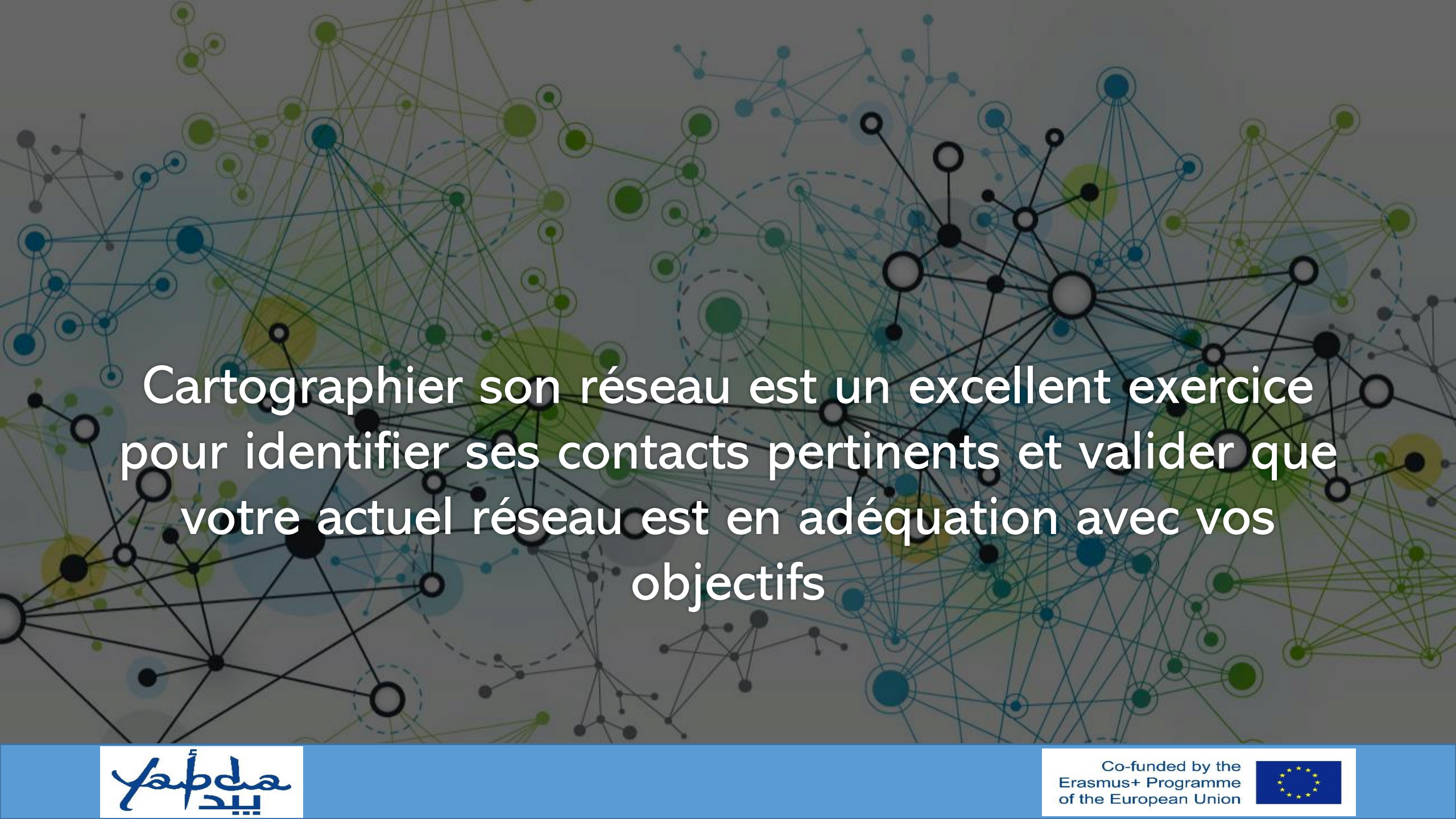


# Comment identifier son réseau

C'est l'ensemble des personnes que l'on connaît.

Le réseau produit des contacts, des opportunités. Les personnes qui ont un gros réseau rayonnent, développent leur activité, trouvent des solutions à leur problème, avancent plus vite ... On a tous un réseau !

Il peut être personnel ou professionnel

A complex network diagram with numerous nodes of varying sizes and colors (blue, green, black, white) connected by thin lines. Some nodes are highlighted with dashed circles. The overall theme is connectivity and networking.

Cartographier son réseau est un excellent exercice  
pour identifier ses contacts pertinents et valider que  
votre actuel réseau est en adéquation avec vos  
objectifs



# Différents réseaux existants, le(s)quel(s) choisir ?

Choisir celui dans lequel on se sent bien pour  
ne pas que cela devienne une contrainte

=

un pour soi et dans lequel retrouver sa cible





Ne pas s'investir dans plus de 2/3 réseaux  
=  
S'impliquer

# Comment réussir ?

1. Adoptez une attitude positive face au réseautage, faites-vous confiance et passez à l'action
2. Déterminez qui vous êtes et ce que vous cherchez (votre objectif)
3. Préparez à l'avance une stratégie bien définie
4. Captez rapidement l'intérêt de votre interlocuteur
5. Respectez le temps des autres : misez sur la brièveté, l'honnêteté et l'ouverture

> Source HEC Montréal



## Comment réussir ?

6. Soignez votre apparence, agissez avec courtoisie et professionnalisme en tout temps
7. Effectuez un suivi
8. Évaluez votre efficacité et déterminez ce que vous ferez différemment la prochaine fois
9. Apprenez à faire face aux obstacles
10. Tenez des registres détaillés (date, nom, poste, entreprise, téléphone et commentaires)

> Source HEC Montréal







# Un minimum

La carte de visite

L'elevator pitch

# Et plus concrètement

...

En ligne et hors ligne  
Comment tirer partie des deux



# Participer à des événements

Formations, séminaires, rencontres informelles,  
événements professionnels ...

Et surtout bien les sélectionner ...

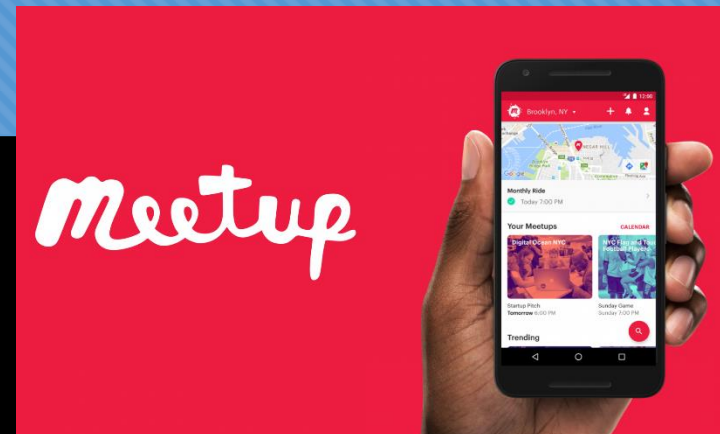


# Participer à des événements

Meetup

Eventbrite

Partenaires directs



# Participer à des événements

## Pendant

Donner votre carte de visite

Se pitcher

> être original pour retenir l'attention

## Après

Enclencher une nouvelle action : reprendre contact, se connecter sur les réseaux sociaux par exemple ...

# Savoir SE pitcher

*Une petite parenthèse pas inutile du tout*



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union







A vous ?

# Un pitch c'est quoi ?

Un pitch est une synthèse !

Le plus souvent, on parle d' "Elevator pitch", il consiste à présenter son projet entrepreneurial en moins de 2 minutes pour convaincre un potentiel investisseur le temps d'un trajet en ascenseur.

Véritable prouesse, présenter son entreprise en 2 minutes montre qu'on le maîtrise parfaitement et que l'on sait ce qui mérite d'être dit.

Les gens étant de plus en plus pressés, on s'aperçoit qu'il est utile dans bien d'autre cas, notamment pour se présenter lors d'un événement.



## Quelle est la principale difficulté ?

Qu'est-ce qui mérite d'être dit ?

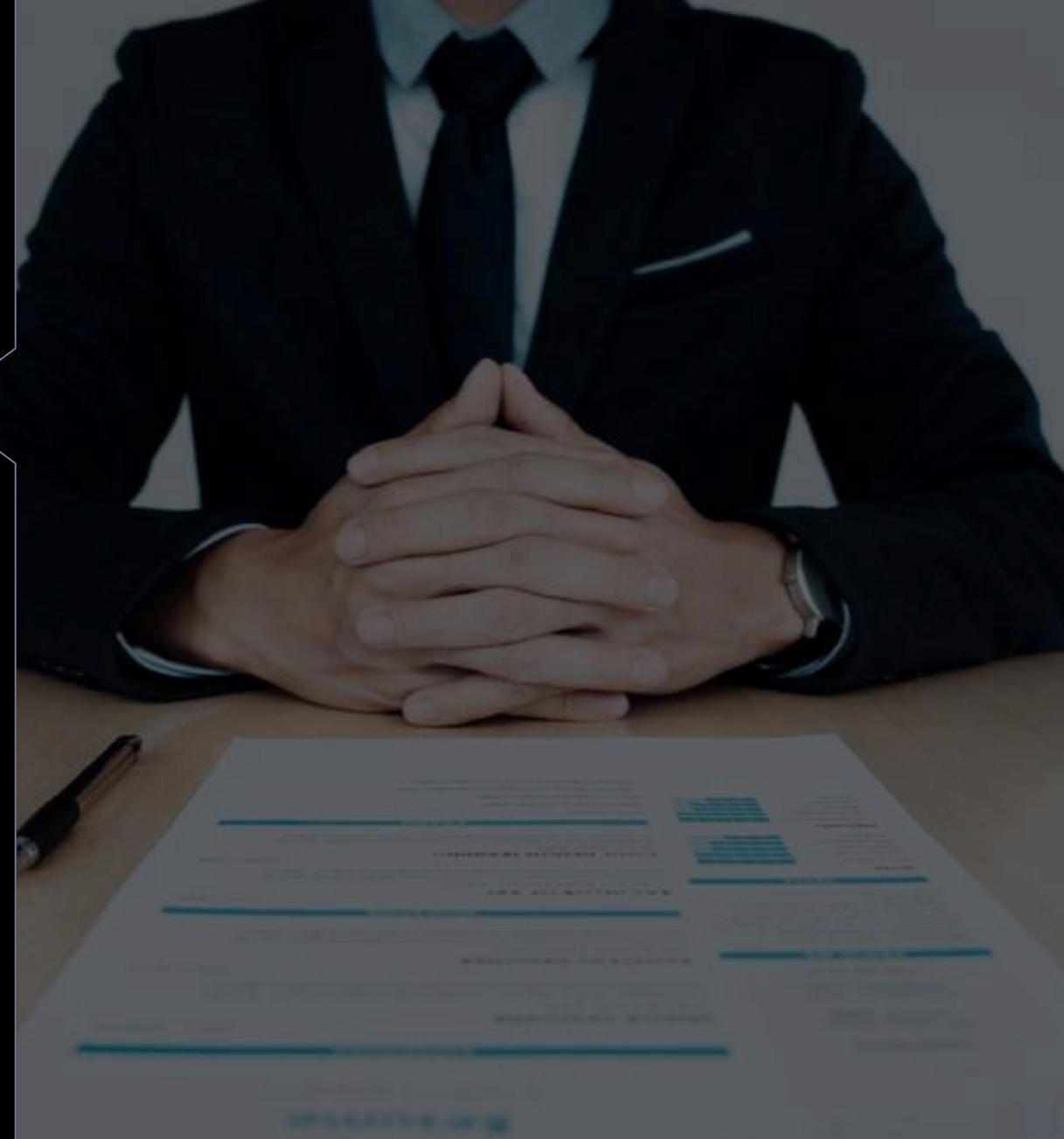
2 minutes c'est très court, que l'on présente un projet ou une idée, alors imaginez-vous vous présenter en 2 minutes.

D'ailleurs, qui êtes-vous ?

Est-ce que c'est votre poste qui fait qui vous êtes, vos études, vos passions ?

Est-ce vos qualités, vos défauts, vos envies ou votre ambition ?

Comment trier parmi toutes ces informations, celles qui vont plaire à votre interlocuteur ?





## Le pitch appliqué à soi

Un jour ou l'autre, nous sommes tous confrontés à une phrase qui ressemble à "parlez-moi de vous".

Pour pouvoir parler de soi, il faut visualiser son parcours personnel et professionnel, ses qualités, ses défauts, ses capacités, ses compétences mais également avoir une vision de ce que l'on veut, ce que l'on espère.

Essayons de voir ensemble comment arriver à un pitch de 2 minutes résumant tout cela.



## Résumer votre parcours

Nous avons en général 3 parcours :

Le parcours professionnel

Le parcours scolaire

Le parcours personnel

Dans chacun de ces parcours, nous avons vécu des expériences, souvent liées entre les parcours.

Il faut donc lister toutes ces expériences et n'en négliger aucune, par exemple un changement de région, le bénévolat ... sont des expériences où l'on apprend beaucoup et qui en disent souvent long sur nous et nos projets futurs.



## Ambitions et projets

Avec une vision plus claire de ce que vous avez déjà accompli, il est plus simple de construire la suite avec la cohérence nécessaire.

Vous pouvez parler de vos projets et vos ambitions en toute cohérence avec vos valeurs personnelles.



# Synthèse

Un pitch est une synthèse, il va donc falloir synthétiser.

Maintenant que vous avez tous les éléments, il est temps d'identifier les points les plus importants, ceux qui vous définissent et les projets que vous souhaitez mettre en avant.

Considérez ce processus comme itératif, vous faites une première passe, vous supprimez des éléments et vous ajoutez des priorités, puis vous passez à nouveau pour faire la même chose.

Ensuite testez et surtout adaptez selon votre public.



## Exemple de frame

C'est un exemple parmi tant d'autres, mais il permet de faire le tour des éléments importants :

Qui je suis (40 secondes)

Pourquoi je suis là (30 secondes)

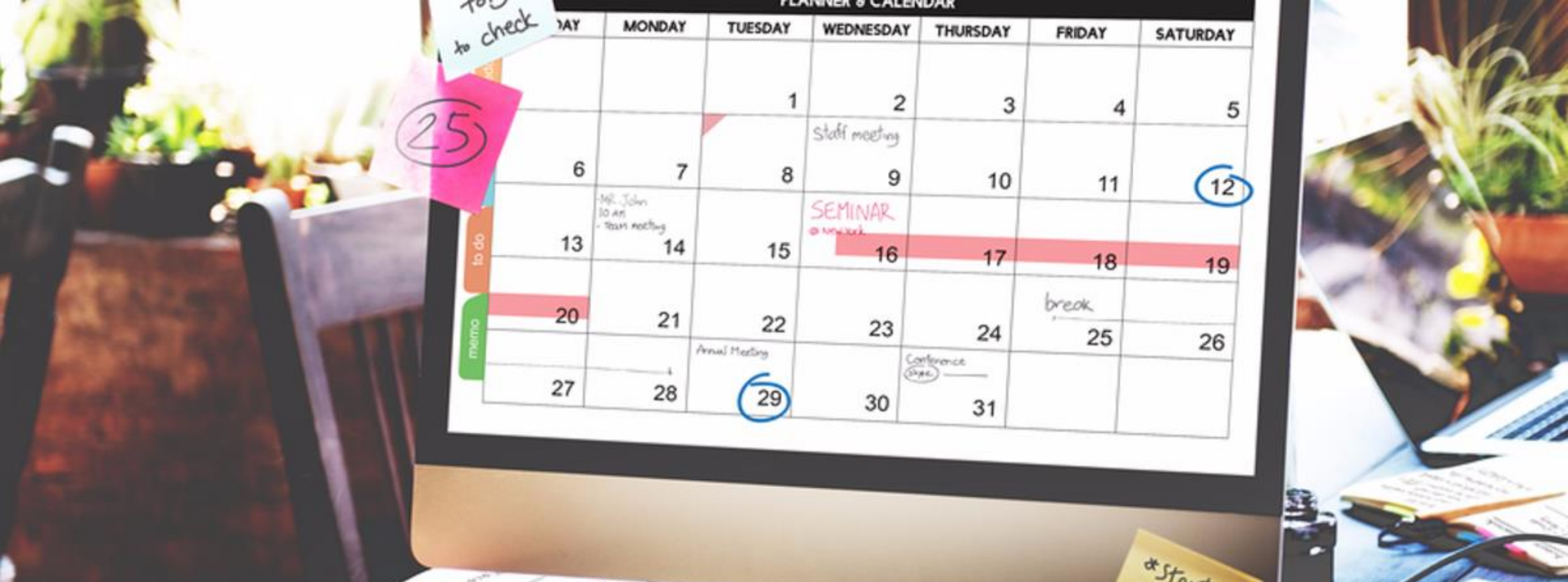
Quelles opportunités je recherche ou j'offre (20 secondes)

Comment collaborer ensemble (30 secondes)

En deux minutes montrer que l'on sait ce que l'on veut, pourquoi on le veut, en quoi il y a cohérence avec son projet et qu'on a identifié en quoi on pourrait être utile à son interlocuteur.

Soyez vous même, car c'est vous que l'on va retenir de vous et donc votre structure !





# Organiser des événements

#cible #sujet #format #lieu



# Organiser des événements

- Intégrer dans une stratégie de communication globale
- Définir la cible et les objectifs
- Choisir un type d'événement : séminaire, petit déjeuner, conférence, atelier technique ... à choisir en fonction de sa cible
- Bien choisir la date !
- Et le lieu ...
- Faire une communication adéquat, en fonction des attendus
- Mesurer l'impact, analyser les résultats (en vue d'améliorer les prochains événements)

# Réseautage virtuel

LinkedIn

Facebook

Twitter

Oui mais toujours en fonction de sa stratégie, ses objectifs, sa cible ...



# Linkedin

Développer sa notoriété

Mettre en avant son expertise

Trouver des contacts qualifiés

Garder le contact avec votre réseau

Animer votre réseau professionnel

Améliorer votre présence en ligne

Garder un œil sur ce qui se fait ailleurs

The LinkedIn logo is displayed in a large, stylized font. The word "Linked" is in black, and the "in" is in white inside a blue square. The background of the slide features a light blue and white geometric pattern with a silhouette of a person's head and shoulders in the top right corner.



# Facebook

A voir en fonction de la cible

Semble être encore un réseau social apprécié par les étudiants

Toujours pour animer sa communauté, son réseau

Garder le contact, diffuser des événements

Attention, à ne pas mélanger avec son réseau personnel



# Twitter

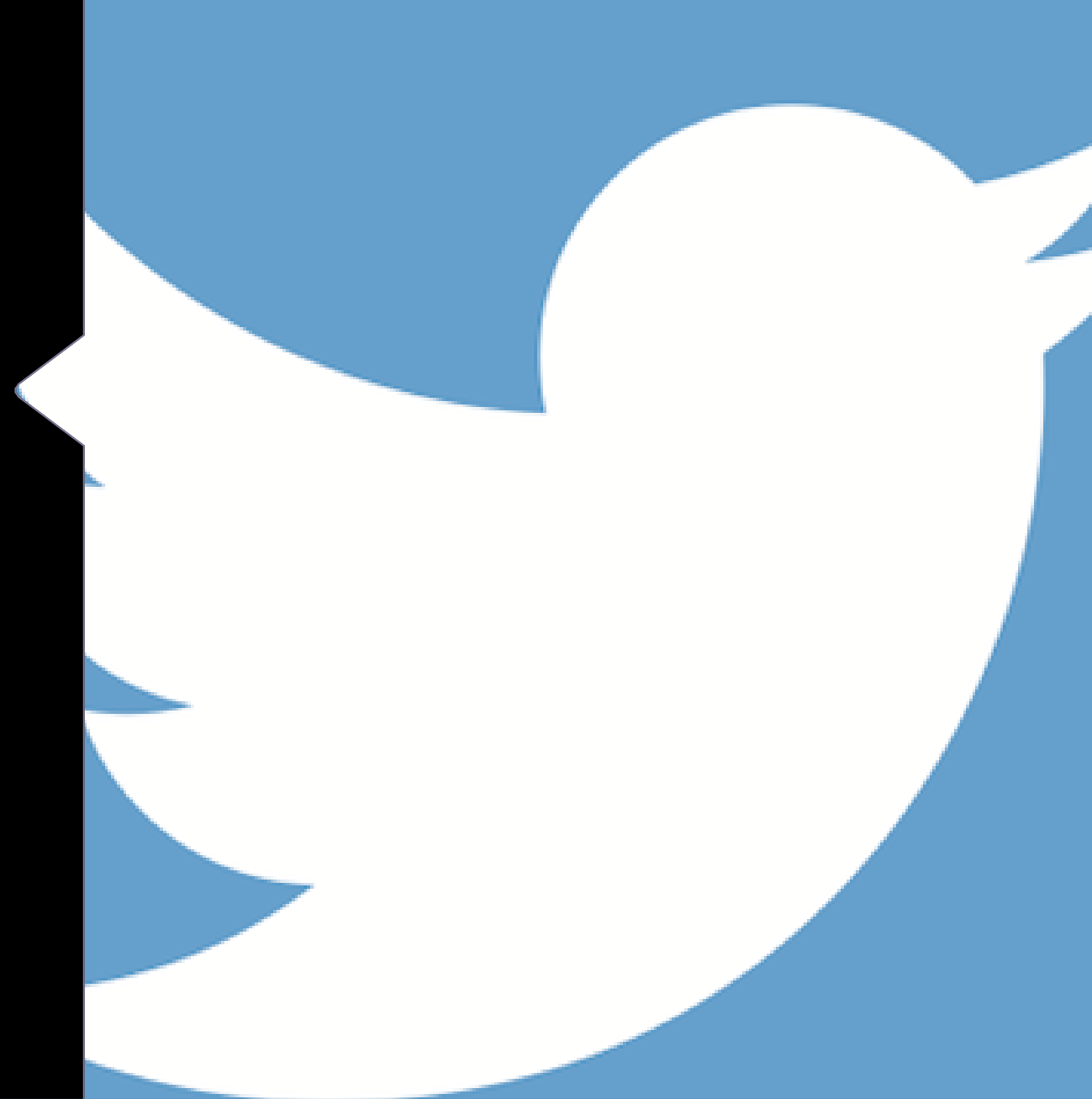
Cible plutôt pro

Facile à identifier les sujets

Permet d'avoir un réseau pro qualifié

Permet de suivre l'actualité internationale de sujet tech

Attention peut devenir très chronophage



# E-Reputation ?

Ecouter

Interagir

Mesurer & corriger

Répondre

Mieux vaut maîtriser sa communication sur les réseaux que  
laisser les autres le faire pour vous





# Les attitudes rédhibitoires dans la démarche réseau en ligne ou hors ligne

Se comporter comme un ours ou une autruche

Prendre sans donner

Se montrer calculateur

Être aigri, malhonnête ...

Mentir et se mentir à soi

Se plaindre

Répandre des rumeurs, médire

Révéler des infos confidentielles

Confondre Networking et piston ou vente.

Ne pas tenir ses engagements



Be  
yourself

Soyez vrai



**Soyez  
imparfait**





**Soyez  
humain**

A close-up photograph of several hands of different skin tones cupping a small green seedling with dark soil. The image is slightly blurred and has a dark overlay, serving as the background for the top half of the slide.

# Partagez

A person is sitting on a rocky cliff, looking out over a vast sea of clouds. The sun is setting in the distance, creating a warm, golden glow across the sky and the clouds. The person is silhouetted against the bright light of the sunset.

# Trouvez votre style



## BUSINESS CARD

**Céline Souliers**

Directrice - CEO

[celine.souliers@belledemai.org](mailto:celine.souliers@belledemai.org)

06 07 56 22 76

@celine\_souliers

[www.belledemai.org](http://www.belledemai.org)

[incubateur@belledemai.org](mailto:incubateur@belledemai.org)

04 95 04 67 30



Morgan Dinkel

Chargé d'affaires - COO

[Morgan.dinkel@belledemai.org](mailto:Morgan.dinkel@belledemai.org)

@incubateur\_BdM



Loïc Barrande

Chargé d'affaires - PM

[Loic.barrande@belledemai.org](mailto:Loic.barrande@belledemai.org)

@loic\_barrande



Maria Belhadji

Chargée de gestion et finance - CFO

[Maria.belhadji@belledemai.org](mailto:Maria.belhadji@belledemai.org)

@maria\_belhadji

# Merci pour votre attention

*"This project has been funded with support from the European Commission. This communication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein"*



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

