

percée 2019

MANUEL DU PARTICIPANT





1.0 INTRODUCTION

ÊTES-VOUS PRÊT POUR PERCÉE?

Percée, la compétition de plans d'affaires du Nouveau-Brunswick encourage la création et le développement de nouvelles entreprises innovantes dans la province. Organisée par la Fondation pour l'innovation du Nouveau-Brunswick (FINB), Cox & Palmer et Deloitte, cette compétition provinciale de démarrage d'entreprise offre aux participants une occasion unique d'avoir accès à du capital de démarrage, à du mentorat et à du soutien.

L'entrepreneuriat du Nouveau-Brunswick animé d'un esprit d'entreprise et souhaitant mettre sur pied une nouvelle entreprise innovante dans la province est encouragé à participer au concours, qui lui donnera la possibilité de remporter des prix importants en vue de l'aider à lancer son entreprise. Les participants se disputent près d'un demi-million de dollars en prix d'investissement, qui consistent en une combinaison de financement en capital de démarrage et de services et soutien en nature.

La compétition unit les membres de tous les domaines de la communauté, y compris les secteurs commerciaux, académiques et gouvernementaux, avec l'objectif commun d'améliorer l'entrepreneuriat et d'alimenter de nouvelles entreprises commerciales novatrices.

1.1 OBJECTIFS

Percée, la compétition de plans d'affaires du Nouveau-Brunswick a été développée pour réaliser les principaux objectifs suivants :

- ▶ encourager et soutenir la création et le développement de nouvelles entreprises commerciales novatrices;
- ▶ aider à préparer et à accompagner les participants et leurs entreprises pour l'investissement et la croissance;
- ▶ créer la sensibilisation à l'entrepreneuriat et améliorer l'écosystème entrepreneurial; et,
- ▶ favoriser une culture d'innovation au Nouveau-Brunswick.

2.0 EXIGENCES D'ADMISSIBILITÉ

La compétition est ouverte aux Néo-Brunswickois qui sont engagés à lancer et exploiter une nouvelle entreprise commerciale novatrice dans la province.

Pour être admissibles, les soumissions doivent démontrer les éléments suivants :

- ▶ une solide analyse de rentabilisation;
- ▶ une forte demande du marché et un potentiel de croissance;
- ▶ un plan commercial et financier réalisables pour l'entreprise commerciale proposée;
- ▶ un degré d'innovation inhérent à l'entreprise commerciale proposée;
- ▶ la capacité d'acquérir un avantage concurrentiel durable;
- ▶ des cadres qualifiés et chevronnés; et,
- ▶ la possibilité d'un impact économique sur la province du Nouveau-Brunswick.

2.1 EXIGENCES INDIVIDUELLES

Un individu ou une équipe peuvent participer à la compétition en proposant une nouvelle entreprise commerciale novatrice. Les individus ne peuvent participer qu'avec une seule soumission. Pour être admissible, chaque individu impliqué dans la soumission doit :

- ▶ Avoir au moins atteint l'âge de la majorité (c.-à-d., âgé de 19 ans et plus);
- ▶ résider dans la province du Nouveau-Brunswick ou faire partie d'une équipe, dont au moins l'un des membres actifs participants réside au Nouveau-Brunswick et détient ou détiendra au moins 51 % de la propriété des actions dans l'entreprise proposée;
- ▶ être légalement autorisé à créer une entreprise et à travailler au Nouveau-Brunswick; et,
- ▶ prêt et capable de s'engager à développer et exploiter une nouvelle entreprise commerciale au Nouveau-Brunswick.

2.2 EXIGENCES DE L'ENTREPRISE COMMERCIALE PROPOSÉE

Les entreprises commerciales proposées doivent, au minimum, satisfaire aux critères suivants :

- ▶ être dans les premières étapes du développement;
- ▶ ne pas avoir d'historique d'exploitation importante préalable;
- ▶ proposer de conserver un siège social et une base fonctionnelle au Nouveau-Brunswick;
- ▶ être engagé au développement de produits ou services novateurs; et,
- ▶ être prêt à protéger toute propriété intellectuelle, le cas échéant.

Veillez vous reporter à la section 6.3 pour davantage d'information sur les types de sociétés qui ne sont pas habituellement admissibles et des utilisations acceptables des fonds.

3.0 PRIX PRINCIPAUX

Les prix offrent aux participants gagnants les capitaux essentiels au démarrage et le soutien dont ils ont besoin pour lancer leurs nouvelles entreprises commerciales. Chaque ensemble de prix est constitué d'une participation au capital de la FINB et des services professionnels en nature. Les prix visent à offrir un soutien pour lancer fructueusement leurs entreprises commerciales aux plus solides participants.

Les prix seront constitués de :



Regardez la page Percée sur notre site Web pour en apprendre davantage sur les prix de nos partenaires commerciaux. Tous les prix, à l'exception des investissements de contrepartie d'autres agences de financement, fournis par nos partenaires financiers, sont en nature et disponibles pendant une période d'une année seulement, sauf convention contraire par le partenaire qui offre les services.

3.1 PLACEMENTS EN ACTIONS

La composante du placement en actions des prix sera offerte aux participants gagnants par la FINB. Les placements sont assujettis à la réalisation satisfaisante de diligence raisonnable finale par la FINB. Les placements seront effectués en tant que placements en actions directes dans une entité adéquatement incorporée. Au besoin, la FINB aidera les récipiendaires du prix avec le processus d'incorporation. En échange de son investissement, la FINB et les entreprises gagnantes concluront une débenture convertible non garantie. À un niveau élevé, cette débenture ne portera aucun intérêt, aucun plafonnement sur l'évaluation et accordera un rabais de 20 % sur la prochaine ronde de financement. L'entente sera très semblable à un contrat de garantie de change (SAFE) qui a été popularisé par le Y-Combinator.

3.2 SERVICES PROFESSIONNELS EN NATURE

Les contributions en nature sont constituées de services juridiques, de services comptables, de services de marketing et de communication, de conception et de consultation, de services de production multimédia, de services techniques, de consultations en leadership, de formation en ventes, et plus. Les contributions en nature auront été gracieusement fournies par des entreprises de premier plan œuvrant au Nouveau-Brunswick, en tant que prix pour la compétition. Les prix seront annoncés tout au long de la compétition, alors restez à l'affût!



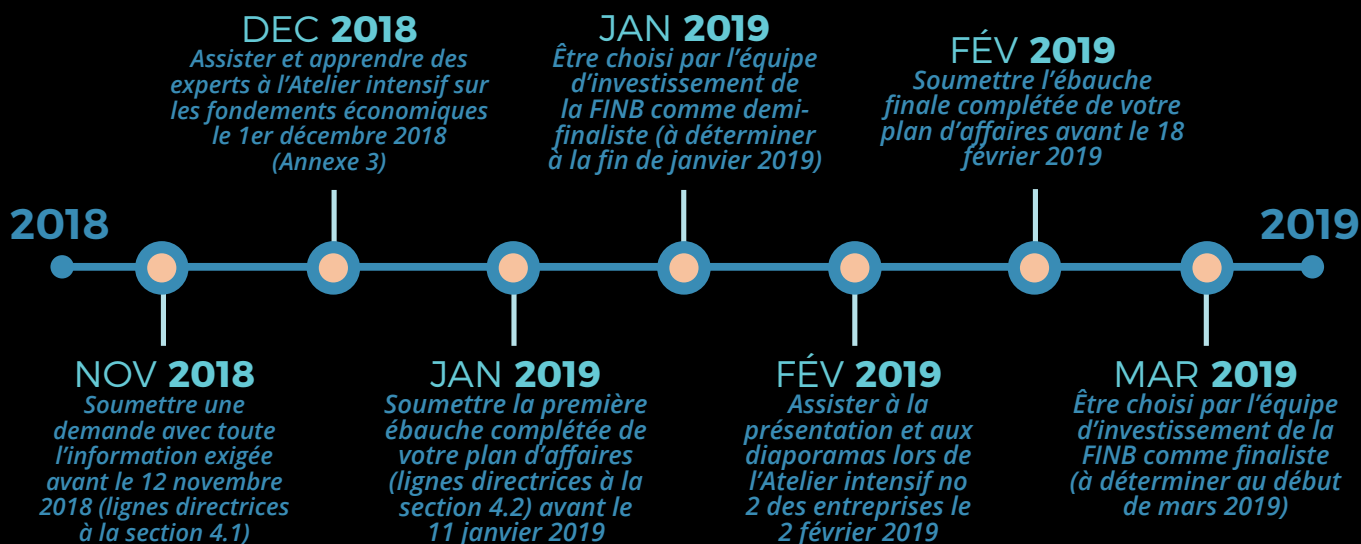
4.0 PROCESSUS DE COMPÉTITION

La compétition reprend le processus qu'un entrepreneur suivrait habituellement pour solliciter des fonds d'investisseurs externes. Un comité de sélection (à déterminer) agira donc à titre d'investisseurs, choisissant les entreprises commerciales les plus méritantes (2) d'un investissement, parmi un groupe de 5 finalistes. Le choix du public sera déterminé par un vote public.

Pour déterminer les récipiendaires du prix, le comité de sélection évaluera l'intégralité de la soumission ainsi que les mérites généraux du modèle d'affaires, la qualité de l'idée, le plan d'affaires écrit, les exposés oraux et la capacité de la direction d'exécuter le plan proposé. Finalement, les récipiendaires du prix seront ceux qui sont les plus aptes à communiquer les mérites de leur entreprise commerciale et leur capacité de présenter le plan d'affaires au comité de sélection.

Les gagnants seront annoncés lors du souper d'honneur EN DIRECT Percées, le 21 mars 2019.

Pour devenir finaliste, donnant un exposé devant le comité de sélection le 14 mars 2019, les postulants devront :



4.1 DEMANDE ET SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le sommaire exécutif évalue l'adéquation générale de la soumission avec les exigences d'admissibilité et les objectifs généraux de la compétition. Les participants doivent soumettre leur formulaire de demande, individuellement signé par chaque membre de l'équipe, un argumentaire éclair vidéo de 60 secondes, un sommaire exécutif et des frais de participation de 85 \$ (les détails de ceux-ci se trouvant à la section « Conditions » du Carnet du participant).

Les sommaires exécutifs sont limités à un maximum de deux pages dactylographiées. Les demandes sont évaluées pour déterminer l'admissibilité et l'admission à la compétition. Les demandes qui satisfont aux exigences d'admissibilité de la compétition passeront à l'étape suivante, pourvu que leurs sommaire exécutif et argumentaire éclair vidéo comprennent tous les aspects applicables, tel que stipulé dans les Annexes 1 et 2. Un fort sommaire exécutif est précis, excitant et efficace comme aperçu autonome du plan. Les participants qui satisfont aux exigences de cette ronde passeront à l'Atelier intensif Percée.

4.2 PLAN D'AFFAIRES

Les participants qui satisfont au critère de soumission seront avisés le 23 novembre 2018 ou avant. Ces participants assisteront à l'Atelier intensif Percée obligatoire le 1er décembre 2018 et soumettront ensuite leur plan d'affaires rédigé pour évaluation. L'Atelier intensif Percée est conçu pour aider les participants à peaufiner la stratégie commerciale sous-jacente pour leurs entreprises commerciales et pour les aider à développer davantage leur plan d'affaires écrit. Plus de détails sont disponibles à l'Annexe 3 – Atelier intensif Percée. À la suite de l'Atelier intensif Percée, les participants ont 5 semaines pour peaufiner leur plan d'affaires, avant de le soumettre pour évaluation. L'échéance est le 11 janvier 2019.

Tous les plans d'affaires seront révisés pour déterminer que les éléments essentiels des lignes directrices pour le plan d'affaires (Annexe 4) sont inclus. De façon générale les plans d'affaires seront également examinés, pour s'assurer qu'ils communiquent de manière positive ce qui suit :

- ▶ La viabilité de l'entreprise commerciale et du modèle;
- ▶ La nature innovante et la viabilité commerciale du produit, du service ou de la technologie;
- ▶ Le fort potentiel de marché;
- ▶ L'avantage concurrentiel durable;
- ▶ La capacité de la direction; et
- ▶ Le potentiel d'un impact économique au Nouveau-Brunswick.

4.3 ARGUMENTAIRE DE L'INVESTISSEUR

Les finalistes seront avisés le 1er mars 2019 ou avant. Le 14 mars 2019, les équipes finalistes argumenteront devant le comité de sélection Percée. Cet intervalle est conçu pour permettre aux finalistes de préparer leur présentation finale selon le niveau de professionnalisme le plus élevé. Des sessions d'encadrement seront disponibles pour chaque équipe à l'Atelier intensif no 2, mais si les équipes souhaitent obtenir davantage d'orientation avec leur argumentaire, l'équipe d'investissement de la FINB sera disponible. Les récipiendaires du prix sont choisis et ensuite annoncés au souper d'honneur EN DIRECT Percée qui se tiendra le 21 mars 2019.

Les finalistes devraient préparer leur présentation, conformément à l'Annexe 5, qui stipule les lignes directrices de la FINB pour la présentation. Un maximum de 30 minutes est alloué à chaque présentation. Les finalistes disposent de 15 minutes pour présenter formellement leur entreprise commerciale, suivies de 15 minutes de questions du comité de sélection. Les présentations se tiendront le matin et en début d'après-midi le 14 mars 2019, avec l'ordre de passage décidé au hasard.

Pendant la présentation de 30 minutes, le comité de sélection évalue le niveau avec lequel les finalistes ont suivi les suggestions de l'Annexe 5 – Lignes directrices de la présentation, tout comme prendre leur décision en se basant sur :

- ▶ la clarté, la force de persuasion et l'organisation de la présentation;
- ▶ le niveau selon lequel la présentation décrit de manière concise et précise l'entreprise commerciale proposée, telle que stipulée dans le plan d'affaires, et;
- ▶ les capacités du finaliste de fournir des réponses directes aux questions posées par le comité de sélection.

5.0 CONDITIONS

- 5.1 En soumettant un plan d'affaires pour la compétition, chaque participant est réputé avoir lu, compris et convenu aux conditions suivantes. La FINB se réserve le droit d'interpréter ces règles d'une manière cohérente avec leurs esprit et intentions :
- 5.2 Tous les récipiendaires de prix doivent accepter de lancer et exploiter officiellement leurs entreprises commerciales dans la province du Nouveau-Brunswick et la récompense est assujettie à ce que les récipiendaires gagnants concluent des ententes juridiques standards habituelles dans une transaction portant sur les capitaux propres par la FINB. Une feuille des conditions sera présentée aux finalistes pour examen et la FINB se réserve le droit de contacter d'autres parties impliquées, particulièrement celles relatives à la propriété intellectuelle. De plus, les récompenses de prix sont assujetties à la réalisation satisfaisante de diligence raisonnable par la FINB. À sa seule discrétion, la FINB se réserve le droit de délivrer une débendure convertible.
- 5.3 Tous les participants et toutes les soumissions doivent satisfaire aux exigences stipulées sous « Exigences d'admissibilité » énoncées dans ce Carnet du participant, afin de participer à la compétition. Pour participer à la compétition, les participants doivent soumettre le Formulaire de demande, par voie électronique, avec le sommaire exécutif, un argumentaire éclair vidéo de 60 secondes et des frais de participation de 85,00 \$ (TVH incluse) payables par PayPal sur le formulaire électronique de demande. Le Formulaire de demande fera référence à ces Conditions et exigera un consentement signé de chaque participant qui participe à la soumission, de respecter ces Conditions.
- 5.4 Les soumissions peuvent être rédigées en français ou en anglais.
- 5.5 Les soumissions reçues sans paiement ne seront pas évaluées. Les frais de participation de 85 \$ (TVH incluse) sont imputés par soumission et non par participant et donc, une soumission de groupe n'est imputée qu'une fois.
- 5.6 À sa seule discrétion, à tout moment, la FINB se réserve le droit de disqualifier tout participant qui s'est avéré avoir fait une fausse déclaration de ses données, a soumis des renseignements erronés ou s'est engagé dans du plagiat, voyant ainsi ses droits confisqués en vertu de cette compétition, y compris le droit de réclamer les prix attribués.
- 5.7 La FINB se réserve le droit de refuser toute soumission qui porte sur un produit qui est ou serait illégal, ou présenterait autrement une mauvaise image de la réputation de la FINB ou de la compétition, comme déterminé à la seule discrétion de la FINB.
- 5.8 Tous les plans d'affaires, les présentations et autres documents de soumission doivent être rédigés ou créés par le participant. Toute utilisation de matériel assujetti à des droits d'auteur de tierce partie, y compris les images et les vidéos, ne peut être utilisée qu'avec le consentement exprès du titulaire des droits d'auteur et les participants doivent être prêts à soumettre la preuve d'une telle autorisation, si une telle demande est faite à tout moment par la FINB.
- 5.9 Les participants détiennent les droits exclusifs de leurs soumissions respectives, pourvu que chaque participant accepte par les présentes que la FINB fasse une quantité d'exemplaires du plan d'affaires, de la présentation et des autres documents, selon les besoins de cette compétition et utilise ces documents de la manière dont la FINB le juge à propos, aux fins de la compétition. La FINB détient les droits internationaux non exclusifs dans toutes les langues et sur tous les supports, d'utiliser ou de publier tous les documents de la compétition ou toute partie de ceux-ci, sur n'importe quel support, aux fins relatives à cette compétition ou aux compétitions futures de cette nature.
- 5.10 Les participants doivent être disponibles et consentent à participer au plan média de la FINB pour cette compétition, qui peut inclure de participer à des entrevues et d'être photographié et la publication ou la diffusion de ceux-ci.
- 5.11 À cause de la nature de la compétition, la FINB ne demandera pas aux membres du comité de sélection, aux réviseurs ou à l'auditoire de convenir ou de signer des déclarations de non-divulgence pour quelque participant que ce soit et ni la FINB, ni un autre membre du comité de sélection qui participe à la compétition, n'aura de responsabilité de quelque type ou nature, envers aucun des participants, pour la malversation ou la mauvaise utilisation de l'information contenue dans les documents soumis ou présentés. Chaque participant accepte d'autoriser la FINB à divulguer les plans d'affaires et autres documents soumis aux membres de son comité de sélection et aux organisateurs de la compétition.
- 5.12 La participation à la compétition ne constitue pas un appui ou une détermination de réussite future par la FINB, ni une garantie de financement futur ou d'autre soutien de la FINB. Les participants gagnants peuvent être admissibles à du financement subséquent après la compétition, en vertu d'autres fonds commandités par la FINB, mais ces financements sont effectués de manière indépendante à cette compétition et à la seule discrétion de la FINB, en vertu de ses conditions standards.
- 5.13 Seuls les participants gagnants seront avisés de leur admissibilité à passer à l'Atelier intensif Percée et à l'argumentaire éclair final au comité de sélection. LA FINB n'a aucune obligation de retourner les soumissions.

breakthru



- 5.14** Le ou les participants de chaque soumission sélectionnée pour passer à l'Atelier intensif Percée doivent participer à l'événement offert par la FINB le 1^{er} décembre 2019, comme stipulé à l'Annexe 3 de ce Carnet du participant. Le défaut d'assister à l'Atelier intensif Percée entraînera la disqualification de la soumission, à moins que le participant ne puisse assister en raison d'un état de santé ou d'une autre situation personnelle empêchant sa présence (par ex. : décès dans la famille).
- 5.15** La FINB et les membres de son comité de sélection se réservent le droit de juger et d'évaluer les soumissions et les formulaires de demande, à leur seule discrétion. La FINB se réserve le droit de prendre toutes les décisions sans appel relatives à tous les aspects de cette compétition.
- 5.16** En participant à cette compétition, chaque participant sera réputé avoir renoncé à tout droit de recours contre la FINB, les membres de son comité de sélection, ses bénévoles et les membres de son personnel, pour quelque réclamation qui peut découler de l'implication du participant dans cette compétition.
- 5.17** Les membres du comité de sélection de la FINB, ses bénévoles et les membres de son personnel ne sont pas responsables des erreurs typographiques, techniques ou autres dans l'offre ou l'administration de cette compétition, y compris, mais sans s'y limiter, les erreurs dans la publicité, les règles, la défaillance informatique, la sélection et l'annonce des gagnants ou la délivrance de tout prix.
- 5.18** En participant à cette compétition, chaque participant consent à l'utilisation de ses renseignements personnels aux fins de cette compétition, tel qu'énoncé dans ces règles et dans le Carnet du participant. Les renseignements personnels peuvent être utilisés par la FINB aux fins de promouvoir les compétitions futures de cette nature. La FINB peut conserver les renseignements personnels aux fins de suivi auprès des participants, pour des initiatives futures de développement commercial indépendantes de cette compétition, mais ne divulguera pas autrement de tels renseignements personnels.

DATES CLÉS POUR LES CANDIDATS

Début des soumissions	12 septembre 2018
Date limite des soumissions	12 novembre 2018
1 ^{ère} formation intensive pour les candidats sélectionnés	1 ^{er} décembre 2018 (Frédéricton, N.-B.)
Date limite du plan d'affaires	11 janvier 2019
Annnonce des semi-finalistes	25 janvier 2019 (ou avant)
2 ^e formation intensive pour les semi-finalistes	2 février 2019 (Frédéricton, N.-B.)
Date limite du plan d'affaires pour les semi-finalistes	19 février 2019
Annnonce des finalistes	1 ^{er} mars 2019 (ou avant)
Argumentaire des finalistes devant les juges	14 mars 2019
Percée en direct Dîner de remise des prix	21 mars 2019 (Frédéricton, N.-B.)

6.0 LIGNES DIRECTRICES

6.1 SOUMISSIONS ÉCRITES

Les soumissions écrites sont incluses dans le sommaire exécutif et le plan d'affaires. Elles doivent être :

- ▶ dactylographiées et peuvent inclure des graphiques, des photos ou des tableaux qui sont nécessaires pour communiquer adéquatement l'entreprise commerciale proposée;
- ▶ complètes. Les soumissions partielles, incomplètes ou tardives ne seront pas évaluées.
- ▶ être limitées à un maximum de 25 pages, y compris le sommaire exécutif. La page titre et la table des matières sont exclues du décompte des pages. Les états financiers pro forma, les documents justificatifs et autres annexes correspondantes sont limités à un maximum de 10 pages. Toute page au-delà de la limite combinée de 35 pages, ne sera pas publiée ou autrement pourvue au comité de sélection; et;
- ▶ les plans comptant moins de 10 pages d'annexes et feuilles de travail détaillées ne peuvent pas utiliser les pages restantes pour augmenter la taille de leur plan d'affaires au-delà de 25 pages.

6.2 PRÉSENTATIONS

Si vous êtes choisi comme finaliste, vous devez être prêt à donner une présentation de 15 minutes au comité de sélection, qui sont alors suivies d'une séance de Q et R de 15 minutes.

Les présentations doivent être préparées en considérant les éléments suivants :

- ▶ les limites de durée seront appliquées;
- ▶ peuvent utiliser les aides à la présentation comme PowerPoint, Keynote, les plateformes de présentation Internet, les dépliants, les démonstrations ou les autres formes convenables. Cependant, il incombe aux finalistes d'apporter leurs propres aides à la présentation, puisqu'aucun service de photocopie ou d'impression ne sera mis à leur disposition.
- ▶ la salle de présentation est pourvue d'un projecteur à grand écran ou d'un moniteur et d'un ordinateur portable pour donner la présentation.
- ▶ les finalistes doivent fournir une copie de leurs présentations électroniques sur un dispositif Flash USB. Aucun autre support ne sera accepté.
- ▶ les finalistes auront l'occasion de vérifier que leur présentation fonctionne selon les attentes, avant la présentation officielle.
- ▶ si la présentation comporte une vidéo, des graphiques, du son ou autres contenus extravagants, les finalistes doivent aviser la FINB deux jours à l'avance, pour s'assurer que la présentation fonctionne adéquatement pendant la présentation. Cependant, selon des expériences passées, aucune garantie ne peut être faite que la vidéo, les graphiques, le son ou autres contenus extravagants ne fonctionnera à 100 % du temps. Les finalistes doivent donc les préparer en conséquence.

- ▶ Du temps de configuration supplémentaire ne sera pas accordé pour les présentations qui comportent du contenu extravagant ou anormal ou des accessoires.

6.3 UTILISATION DES FONDS

Les utilisations typiques des produits nets du prix incluent entre autres :

- ▶ la création et l'incorporation de l'entreprise;
- ▶ le développement général de l'entreprise, y compris l'amélioration d'un modèle d'affaires commercial;
- ▶ la modélisation financière;
- ▶ une étude de marché en profondeur;
- ▶ le développement technologique et du produit, y compris : le développement du prototype, les essais du produit et les essais de consommateurs;
- ▶ la protection de la propriété intellectuelle;
- ▶ d'autres utilisations, telles que décrites dans le plan d'affaires soumis et telles qu'approuvées par la FINB;

Les soumissions qui proposent les utilisations de capital suivantes pour les produits nets du prix ne sont pas admissibles :

- ▶ abandon d'investissements existants;
- ▶ consolidation ou remboursement de dette générale;
- ▶ refinancement d'une exploitation commerciale;
- ▶ achat d'immobilisations corporelles, mais sans se limiter à un terrain, des bâtiments et des véhicules;
- ▶ entreprise de construction, de rénovations ou d'améliorations locatives;
- ▶ réapprovisionnement ou compensation des pertes d'exploitation et des dépenses d'affaires passées.

ANNEXES

ANNEXE 1 – LIGNES DIRECTRICES DU SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le sommaire exécutif doit fournir une description de haut niveau de l'entreprise commerciale proposée et devrait servir pour exciter les réviseurs, les laissant en savoir plus. Aux fins de cette compétition, il ne devrait pas dépasser un maximum de 2 pages. Il est donc essentiel que le sommaire soit écrit de manière concise, délibérée et précise, ainsi que d'une manière qui piquera l'intérêt du réviseur, à recueillir du soutien pour l'entreprise commerciale proposée. Typiquement, le sommaire exécutif comporte de l'information sur les sujets suivants :

- ▶ l'introduction de l'entreprise;
- ▶ le problème ou le besoin que l'entreprise résout;
- ▶ l'analyse du client ou du marché (taille du marché, possibles parts du marché et preuve que les clients achèteront les produits ou services);
- ▶ la description du produit ou service;
- ▶ l'état actuel du développement (par ex. bêta, essais de consommateurs, etc.);
- ▶ l'état de propriété intellectuelle (par ex. soumissions de brevets, marques de commerce, etc);
- ▶ la différenciation concurrentielle;
- ▶ l'équipe de direction ou conseillers, y compris l'expérience pertinente;
- ▶ les échéanciers pour atteindre un revenu important ou un flux de trésorerie positif;
- ▶ les faits saillants financiers.

ANNEXE 2 – ARGUMENTAIRE ÉCLAIR VIDÉO

L'argumentaire éclair vidéo est une description en 60 secondes de votre proposition d'affaires. Il est appelé « discours d'ascenseur » car il décrit ce défi : expliquer votre entreprise et faire une vente, lorsque vous vous trouvez dans un ascenseur, avec votre prospect de rêve et n'avez du temps que pour aller du bas au haut du bâtiment. Si votre équipe est choisie comme finaliste, un membre devra donner cet argumentaire éclair à l'auditoire au souper d'honneur EN DIRECT Percée, le **21 mars 2019**.

Pour donner votre argumentaire éclair, veuillez téléverser votre vidéo sur YouTube et inclure le lien dans votre demande. Si vous rendez votre vidéo privée, veuillez inclure le mot de passe dans l'espace alloué sur la demande. Votre argumentaire éclair vidéo sera utilisé à des fins internes seulement et ne sera pas affiché publiquement par nous, sans votre consentement préalable. Bien sûr, nous cherchons votre meilleur argumentaire : ce que vous avez à dire. La qualité de votre vidéo n'aura aucune incidence sur notre évaluation de votre occasion d'affaires. Finalement, sachez que de soumettre un argumentaire éclair vidéo ne vous permettra pas seul de participer à la compétition. Seule une demande complète selon les stipulations du Carnet est acceptable.

Votre argumentaire vidéo devrait répondre aux questions de base suivantes :

- ▶ Quel est votre produit ou service? Décrivez brièvement ce que vous vendez, n'allez pas dans le détail.
- ▶ Qui constitue votre marché? Décrivez qui sont vos clients, l'industrie et la taille du marché.
- ▶ Quel est votre modèle de revenu? Précisez comment vous ferez votre argent.
- ▶ Qui est derrière l'entreprise? Stipulez brièvement les membres de votre équipe et toute réalisation.
- ▶ Qui est votre concurrence? Tout le monde a des concurrents, stipulez qui ils sont et ce qu'ils ont réalisé.
- ▶ Quel est votre avantage concurrentiel? Expliquez comment et pourquoi votre entreprise est différente.

Chaque discours d'ascenseur devrait comporter les éléments essentiels suivants :

- ▶ **Concis** : La durée d'attention moyenne ne dépasse pas 45 secondes.
- ▶ **Précis** : Utilisez une langue comprise de tous. N'ajoutez pas de jargon fantaisiste ou des termes spécifiques de l'industrie. Votre auditeur ne comprendra pas et vous aurez perdu votre occasion.
- ▶ **Visuel** : Utilisez des mots qui créent une image visuelle dans l'esprit de votre auditeur. Cela rendra votre message plus mémorable.

Les valeurs de production ne seront pas jugées. Veuillez simplement nous vendre votre idée d'affaires novatrice devant la caméra.

ANNEXE 3 – ATELIER(S) INTENSIF(S) PERCÉE

Tous les participants choisis doivent participer à un atelier intensif Percée d'une journée, qui se tiendra le **1er décembre 2018** à Fredericton. Il est conçu pour aider les participants au développement et à l'amélioration de la stratégie d'affaires pour leurs entreprises commerciales proposées, améliorant donc leurs chances d'être choisis comme demi-finaliste. Les participants apprendront les fondements économiques d'une quantité d'experts et de mentors dans la communauté d'affaires.

Les demi-finalistes choisis devront participer à un deuxième Atelier intensif Percée le **2 février 2019** à Fredericton, N.-B. Le deuxième atelier intensif sera une occasion pour les demi-finalistes de s'asseoir face à face avec l'équipe d'investissement de la FINB, pour en apprendre davantage sur la façon d'améliorer leurs plans d'affaires, du point de vue d'un investisseur. Nous y amènerons également un expert, pour enseigner aux demi-finalistes la façon de présenter adéquatement aux investisseurs (dans cette compétition, au comité de sélection).



CONTACT

FINB

Bureau 602 tour King, 440 rue King
Fredericton, N-B Canada E3B 5HB
1-877-554-6668
info@nbif.ca

percée

FINB