



GUIDE DE PRÉSENTATION

« On en parle »

vos projets, vos besoins, vos savoir-faire...

25 juin 2015 à partir de 18H00

MEDEF Haute Garonne
11 boulevard des Récollets - TOULOUSE
Immeuble le Belvédère
Salle du Bois au rez-de-chaussée

Confidentialité : BMA fera signer un accord de confidentialité aux personnes présentes.

I Objectif : vous exposez votre besoin actuel sur un sujet technique, réglementaire, organisationnel, d'accès au marché en France ou à l'international, communication corporate, management d'équipe, etc... et capitalisez sur la dynamique de groupe pour vous apporter une solution ou un point de vue.

II Déroulé en 3 étapes :

Plusieurs entreprises seront dans votre cas, la préparation et le rythme sont essentiels pour atteindre l'objectif et respecter le timing. Les 3 phases seront découpées comme suit :

1. **Votre exposé :** doit être concis et clair dans la mesure du possible et ne pas excéder **5 minutes**. Vous pouvez vous aider d'un support de présentation de 2 diapositives, à nous transmettre pour le 15 juin.
2. **Questions/ réponses :** l'auditoire prendra en compte le sujet exposé et se positionnera pour trouver ou apporter des solutions issues de :
 - Son expérience passée sur le sujet en question
 - Sa compétence : savoir-faire de l'entreprise pour répondre au sujet exposé.
3. **Cocktail :** à l'issue de toutes les présentations vous pourrez rencontrer en « off » la ou les personnes susceptibles de vous aider.

III Guide de Présentation :

Pour vous faire gagner du temps, nous avons conçu un format de présentation comme fil conducteur. Vous êtes également libre d'utiliser une présentation plus appropriée à votre sujet.

La carte d'identité entreprise :

Votre Nom et Fonction	
Nom de Entreprise	
Secteur d'activité	Dispositif Medical, Pharma, Cosmétique, Biotechnologie, Service...
Savoir-faire Définir votre activité principale	Ex : conception et fabrication de marqueurs des cellules cancéreuses pour le diagnostic par imagerie médicale (IRM , scanner)
Produits / services Citer sans rentrer dans le détail les produits majeurs	Ex : Substituts osseux synthétiques: préformé, poudre, injectable...Hydroxyapatite, Tricalcium Phosphate Instrumentation
Clients Ciblés Pas nécessaire de donner les noms de ceux-ci	Hôpitaux, Laboratoires pharmaceutiques...ou si vous êtes sous-traitants clients

Votre Projet, besoins...

1. Quel objectif mon entreprise souhaite atteindre ?	Ex : Je souhaite développer mes ventes dans le secteur des soins à domicile... J'ai besoin de structurer la qualité de ma production et je n'ai pas les moyens d'embaucher Je recherche un fabricant de moule en plasturgie... Nous avons développé une technologie dans le domaine du contrôle des infections nosocomiales et souhaitons nous associer à une équipe de chercheurs pour innover...
2. Quel est le problème ?	Ex : Je ne connais pas le réseau des prestataires de service HAD... Je n'ai pas les moyens de recruter une personne à plein temps... Je n'arrive pas à lever des fonds
3. Qu'elle a été votre démarche jusqu'à présent ?	Rien fait Ou j'ai rencontré Ubifrance...
4. Quelle serait la solution idéale pour vous? Quand ? Comment ? Combien ? Qui ? ...	

N'hésitez pas à prendre contact avec **Marielle Gaudois (06 09 71 21 33)** ou **Valérie Guarnotta (06 41 82 17 10)**.