

# Top 15 des conseils les plus inspirants pour les entrepreneur.e.s

par les mentors du **Bootcamp des 2 Rives**

Soutenu par l'Agence Française du Développement et spécialement conçu pour démultiplier la résilience sociétale et l'impact de la Tech For Good entre la Rive Sud et la Rive Nord de la Méditerranée, [EMERGING Mediterranean](#) a organisé, du 9 au 11 juillet 2021, son Bootcamp des 2 Rives. Celui-ci a permis de sélectionner les 10 startups, parmi les 305 ayant candidaté, qui pitcheront en septembre devant un Jury final en vue de devenir l'une des 5 lauréates du cycle 2021 de ce grand programme d'accélération. Au cours de ces 72 heures, des experts internationaux de l'entrepreneuriat en Méditerranée ont délivré des conférences et des ateliers inspirants. Découvrez 15 de leurs conseils les plus motivants et inspirants pour amener votre startup au succès.

## Vision, Mission Statement & Storytelling



*Omar Amrani  
Head of Innovation and  
development  
LaStartupFactory*

« De nombreuses startups confondent leur mission et leur solution. Votre mission est votre raison d'être, là où votre solution peut changer. Votre vision est la déclaration officielle de ce qu'aspire à devenir votre startup sur une échelle de temps. »

« Les valeurs de l'équipe et de l'entreprise sont essentielles et doivent être définies par toute startup. »

« Une startup doit toujours savoir avoir du storytelling pour réussir. Le secret, c'est de générer de l'émotion. Il faut une histoire qui passe par l'humain. C'est ça le storytelling : vous devez vous transformer en raconteur d'histoires. »

## Analyse du Produit : Définir son Customer Journey



*Nabil El Hilali  
Professeur Chercheur ESCA  
EM Senior Consultant  
Innovation & Design Thinking*

« Ce qu'il faut comprendre, c'est que tout produit, même le téléphone que vous avez en main, est un produit en cours de développement. »

« Le produit va faire vivre un voyage au consommateur : c'est ça le Customer Journey. »

[www.emergingmediterranean.co](http://www.emergingmediterranean.co) #emergingmediterranean

## Nos Partenaires principaux

## Analyse du Marché



*Oumeima El Kadiri*  
Consultante en stratégie  
chez Go Consulting

« L'étude de marché permet de transformer votre idée en projet potentiellement rentable. Votre stratégie commerciale doit découler de cette étude. »

« Les entrepreneurs sont toujours en quête de nouveaux clients, mais il faut également penser à fidéliser ceux que l'on a déjà. »

« L'étude de marché est divisée en trois étapes : vérifier qu'il y a une demande, identifier les besoins réels des clients, identifier les concurrents potentiels. »

## Analyse de la Concurrence



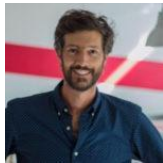
*Ali Bensouda*  
Managing Partner  
chez Go Consulting

« Les grandes entreprises ont su muter pour s'adapter à l'évolution du marché et à celle de la concurrence et ainsi tenir une clé de différenciation. »

« En tant qu'entrepreneur, votre premier travail qui doit être effectué est d'identifier vos concurrents. Il faut se différencier et se positionner par rapport à son écosystème pour être unique sur le marché. »

« L'analyse de la concurrence se fait via une étude de marché divisée en 3 étapes : analyser la concurrence, choisir sa niche, définir son client-type. »

## Attirer et convaincre les investisseurs



*Pierre Tachot*  
Responsable Activité  
Entrepreneurial  
chez Expertise France

« Les KPI vous aident à piloter votre business de manière efficace et à attirer les investisseurs. »

« Il y a plusieurs type d'indicateurs à suivre, parmi les plus importants : chiffre d'affaires, taux de profit et récurrence de revenu, coût d'acquisition client et coût de rétention du client. »

« Pour vous, en tant qu'entrepreneur, mais surtout auprès des banques et des investisseurs, il faut que vous soyez en mesure de donner vos indicateurs financiers. »

## Inspiration



*Sarah Marniesse*  
Responsable du Campus AFD

« Pensez à l'histoire que vous voulez raconter, penser à faire rêver et savoir expliquer comment votre projet va transformer la vie des habitants et des territoires de votre région. »

[www.emergingmediterranean.co](http://www.emergingmediterranean.co) #emergingmediterranean

## Nos Partenaires principaux

\*\*\*

### À propos d'EMERGING Mediterranean

Fruit des travaux réalisés durant les forums préparatoires du [Sommet des deux rives](#) et bénéficiant du soutien de l'Agence Française de Développement, EMERGING Mediterranean été créé par Samir Abdelkrim pour identifier, accélérer et faire connaître les pépites technologiques de la Tech For Good en Méditerranée, afin de démultiplier leur impact, mettre en valeur ces modèles de réussite et, in fine, contribuer à la résilience de leurs sociétés.

Pour plus d'informations : [www.emergingmediterranean.co](http://www.emergingmediterranean.co)

### À propos d'EMERGING Valley :

Fondé en 2017 par Samir Abdelkrim (auteur de Startup Lions), EMERGING Valley est un sommet unique et pionnier rassemblant les entrepreneurs, décideurs, et experts africains et mondiaux du numérique sur le territoire d'Aix-Marseille-Provence. De sa position géographique, le territoire a tous les atouts pour être le trait d'union entre Afrique et Europe. EMERGING Valley souhaite faire rayonner les écosystèmes numériques émergents sur le territoire Aix-Marseille-Provence. Soutenu par le Département des Bouches du Rhône, la Métropole Aix-Marseille-Provence, Euroméditerranée, la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille-Provence, la Ville de Marseille, EMERGING Valley participe à la création de passerelles entre les startups africaines et les réseaux d'innovation français, européens et internationaux.

Pour plus d'informations : [www.emergingvalley.co](http://www.emergingvalley.co)

### Contact presse :

#### Agence Quatrième Jour

Cindy Mouchard : [cmouchard@quatriemejour.fr](mailto:cmouchard@quatriemejour.fr) ; 00 337 82 92 00 16

Antoine Billon : [abillon@quatriemejour.fr](mailto:abillon@quatriemejour.fr) ; 00 336 03 72 88 95

[www.emergingmediterranean.co](http://www.emergingmediterranean.co) #emergingmediterranean

## Nos Partenaires principaux