



axyom
par **MENDELSEIEN**

*“La décision est souvent
l’art d’être cruel à temps”*

Henri Becque, 1837-1899

Credo

Pour un investisseur, comme pour un entrepreneur, prendre la bonne décision repose sur la capacité à rassembler un ensemble d'indicateurs.



POURTANT

C'est précisément quand tous les feux semblent être "au vert", qu'il est bon de remettre en question ses certitudes, par le biais d'un **autre regard**.


Les éléments
d'appréciation nécessaires
avant d'investir dans une société
tierce ou de lancer un "nouveau
business", sont bien connus : qu'ils soient
financiers, juridiques ou fiscaux.




POURTANT

Il reste **une part d'inconnu** qu'il est sain d'aller
solliciter, celle qui permet de se **confronter à la
critique constructive.**

La valeur d'un actif repose sur ce qu'il représente à l'instant T, "côté indicateurs", sans omettre la globalité de son offre.



Les éléments inhérents à sa proposition de valeur, son marketing, sa communication, son "supplément d'âme", son image.



Si un actif peine à traduire ce qu'il propose concrètement, à délivrer un message porteur, à convaincre sa cible, à se "démarquer"... alors cela impacte irrémédiablement sa valeur potentielle.

Le socle Marketing & Communication
pèse moins lourd dans une balance
largement occupée par d'autres repères.



POURTANT

Il demeure un des éléments clés de valorisation
des actifs et des activités dormantes,
**S'il est du domaine de ce qui ne se démontre pas,
il n'en est pas moins crucial.**

Proposition

axyom

est un service de conseil en communication
destiné aux Venture Capital, Corporate Venture ou Private Equity,
Incubateurs et Start / Scale-ups.

Notre valeur ajoutée :

Que vous soyez investisseur ou porteur de projet, puisque chaque investissement est un pari, Axyom vise à limiter votre prise de risque, par une expertise complémentaire.

COMMENT ?

- > En apportant un point de vue distancié et pragmatique sur la valeur intrinsèque de vos actifs, via le prisme de la communication.
- > En offrant des solutions d'optimisation à court terme si nécessaire

Un axiome...

désigne généralement une proposition utilisée comme fondement d'une théorie considérée comme "évidente en soi, juste" et servant de base à une démonstration.

Intégrez Axyom à votre processus de décision, pour formuler et concevoir les axiomes de vos entités, marques ou actifs.

Expertise

VC

PE

- 1** Produire une grille de lecture critique de l'activité de l'entreprise cible (ETI, startup) sous l'angle marketing & communication
- 2** Valoriser et faire fructifier les assets en optimisant les stratégies communication produit services / corporate
- 3** Optimiser la valeur symbolique des acquisitions ou des prochaines cessions

Startup

- 1** Questionner la proposition de valeur et le positionnement
- 2** Renforcer le discours de conviction, l'identité, le discours de marque
- 3** Optimiser les assets pour leur donner plus de valeur et plus d'attrait en vue de levées de fonds ou de mise sur le marché de produits ou services

axyom

Accompagne les :

FONDS

VENTURE CAPITAL

PRIVATE EQUITY

Mettre à l'épreuve ou renforcer vos intuitions

- Toute l'année, votre VC ou Investment Fund reste en veille active et étudie des centaines de dossiers potentiellement intéressants, que ce soit pour du Capital Risque, du Capital Développement ou du LBO,
- Un Business Plan, une modélisation financière, seront toujours les premiers repères pour une prise de décision réfléchie en tour d'amorçage... Mais ne doivent pas être les seuls.

Telle activité va-t-elle réellement se développer à moyen terme ?

Difficile d'établir des certitudes, mais en « test torturant » le concept, Axyom apporte un éclairage pertinent au bon moment.

2

Insuffler de la valeur dans vos projets d'acquisitions

Pour vos futures acquisitions, AXYOM vous accompagne dans la définition ou la redéfinition :

- D'une stratégie de communication augmentant la valeur de l'activité que vous souhaitez reprendre
- D'une image de marque, en échafaudant avec vous les scénarios d'hybridation visuelle, linguistique et stratégique, liant ce nouvel actif à votre propre entreprise

CAR

- La valeur de l'actif visé peut s'accroître au travers d'un nouveau territoire de marque
- Un capital de communication mal exploité peut aussi cacher un vrai potentiel sous-estimé
- Vous avez besoin de vous projeter dans le futur "visage" de cet actif, avant de faire une offre

3

Insuffler de la valeur dans vos projets de cession d'actifs

Pour vos cessions d'actifs, AXYOM vous accompagne dans la redéfinition :

- D'une offre marketing claire, différenciante, performante
- D'une communication produits / services / corporate stimulante pour la valeur de l'activité que vous souhaitez vendre et en phase avec le positionnement choisi

CAR

- Un style et un territoire repensés "habillent la mariée de ses plus beaux atours"
- Une offre claire est plus séduisante et attire les convoitises
- Une communication énergique et positive génère l'intérêt et rassure

1.1 Le diagnostic Mind Shake

Le Mind Shake est une approche analytique « corrosive » des principaux axes de discours de l'entreprise, de la pertinence de ses produits/services. Cette approche, privilégiant un regard volontairement cinglant, consiste à questionner l'activité évaluée sans détours, pour dresser de premières constatations.

- L'identité de la marque est-elle à la hauteur du produit/service vendu ?
- Le produit ou le service est "sympathique", mais iriez-vous l'acheter ?
- Les journalistes ont-ils vraiment envie de s'emparer du sujet ?
- C'est du "all-in-one", mais est-ce vraiment utile ?
- On sait déjà que ce marché n'existe pas, est-ce un bon ou mauvais signe ?
- Est-ce que l'on comprend concrètement ce que l'entreprise propose au premier abord ?
- Le fondateur est-il vraiment en mesure d'expliquer clairement le concept ?
- Le site de marque expose-t-il clairement les bénéfices essentiels ?
- Les utilisateurs finaux ont-ils encore de l'argent à mettre dans ce type de service ?

1.2 Le diagnostic Mind Shake

Le Mind Shake vous fera réagir... Et parce qu'il vous fera réagir, il sera en soi bénéfique à vos prises de décision finales. Qu'il génère des interrogations, ou revivifie vos certitudes, il vous fera avancer dans la maturation de votre décision finale.

Chaque point soulevé par ce diagnostic peut constituer en contrepoint un axe d'optimisation à exploiter. Les clous qu'il enfonce volontairement sont en réalité les clés d'entrée pour un travail de finalisation de l'offre, du positionnement et du territoire de la marque.

axyom

Accompagne les :
START/SCALE-UPS

Mettre à l'épreuve ou renforcer vos intuitions en phase d'amorçage, de scaling ou d'expansion

Axyom passe au crible la proposition marketing-communication de votre entreprise au regard de vos objectifs à court ou long terme :

- Levée de fond : 1er, 2ème, 3ème tour de financement (ouverture du capital, prise de participation, cession...)
- Premier lancement ou mise sur le marché de votre produit ou service
- Développement de C.A, pénétration de segments de marché...
- Localisation et phase d'internationalisation

2

Mettre à l'épreuve ou renforcer vos intuitions en phase d'amorçage, de scaling ou d'expansion

En effectuant une analyse de la cohérence d'ensemble de votre proposition et de votre positionnement , Axyom identifie les points majeurs d'optimisation :

- Écosystème : concurrence, cibles, plateforme et stratégie de marque
- Éditorial : évaluation du discours, manifeste, pitch, supports
- Graphique : mesure de l'efficacité de l'identité, des partis pris, de leur adéquation à l'offre et à la cible
- Digital : analyse des parcours utilisateurs , du "look & feel", UX/UI

3

Optimiser votre communication afin d'amplifier votre proposition de valeur

Axyom esquisse alors un plan de redéploiement de votre territoire global de communication afin de rendre votre proposition plus impactante, claire et positionnante :

- Stratégie de marque : identité globale, structuration de discours, éléments de langages...
- Influence : Campagne RP, Thought leadership, KOL
- Supports : Plateforme web, dossier de presse, communication commerciale
- Contenus : Films, tribunes, prises de parole diverses...



Mendeleiev,

**cabinet de conseil
en communication**

accompagne grands groupes
et PME françaises ou étrangères
dans leurs problématiques d'image
et de communication opérationnelle.

MENDELEIEV

59 Rue du faubourg Saint Antoine

75011 PARIS

+33 (0)1 77 17 59 42

axyom@mendeleiev.me