



# LE TRAIN **FRENCH TECH**

18, 19 et 20 juin 2025  
Perpignan - Madrid **6**<sup>ème</sup>  
édition



LA  
FRENCH TECH  
**PERPIGNAN**

# PROGRAMME STARTUPS

**Réservez votre place dès maintenant !**



# PRÓXIMA ESTACIÓN **MADRID**



**EN 2025, LE TRAIN FRENCH TECH PREND DE LA VITESSE !**

**Les 18, 19 et 20 juin 2025,**  
embarquez pour une aventure entrepreneuriale sans précédent  
à bord du 6ème Train de la French Tech, propulsé par la French Tech Centrale

Direction **Madrid**, au départ de **Perpignan**,  
où les startups des divers écosystèmes auront l'opportunité  
de pitcher leur solution directement à bord du train.

**Les startups les plus prometteuses**  
obtiendront leur ticket pour une soirée exclusive où elles défendront leurs idées  
devant un jury d'investisseurs français à Madrid.

Des récompenses attendent les projets les plus novateurs dans chaque catégorie.

**Ne manquez pas ce voyage vers le futur de la tech !**





# VOS OPTIONS

## STARTUPS NON-ADHÉRENTES

500 HT\* €

*\*EARLYBIRD  
JUSQU'AU 30/04, PUIS 600 HT€*

## STARTUPS ADHÉRENTES

400 HT\*\* €

*\*\*EARLYBIRD  
JUSQU'AU 30/04, PUIS 500 HT€*

**Fin des inscriptions le 31/05**



# LES ÉTAPES DE VOTRE INSCRIPTION

1

## Pour vous inscrire,

Pour vous inscrire au Train French Tech, présentez votre projet devant les membres du board. Contactez-nous par mail [contact@frenchtech-perpignan.fr](mailto:contact@frenchtech-perpignan.fr) ! Si votre startup est incubée en pépinière d'entreprise, vous accédez directement à l'étape 2.

2

## Pour le paiement, [cliquez ici](#) !

Si vous êtes une startup incubée en pépinière d'entreprise et que celle-ci prend en charge une partie ou la totalité de votre inscription, merci de demander le code à votre représentant.

3

## Remplissez le Google Forms, pour les réseaux sociaux : [cliquez ici](#) !

La French Tech vous propose une mise en avant sur ses réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook et Instagram. Des corrections et améliorations peuvent être apportées pour harmoniser les publications.

4

## Demandez à intégrer le groupe Whatsapp des startups

Un groupe WhatsApp "STARTUPS 2025" a été créé pour rassembler toutes les startups participantes afin de faciliter la gestion et répondre à vos questions. Pour rejoindre le groupe, merci de faire votre demande auprès de Lisa-May au 06.08.01.29.16.

5

## Liste des documents à fournir :

1. Envoyer votre carte d'identité ou passeport pour faciliter le check-in à Madrid
2. Envoyer votre logo en vectoriel et des photos de votre projet et/ou équipe
3. Remplir la "Fiche de présentation" en page 5
4. Fournir un PPT en suivant les indications en page 6





# PROGRAMME

---

**18 JUIN 2025**



Briefing des participants et conférence de presse, suivie d'une soirée d'accueil et d'intégration

## SOIRÉE

**18h00**

Briefing participant et conférence de presse

**20h00**

Soirée d'accueil et d'intégration

---

**19 JUIN 2025**  
**JOUR-J !**

## MATIN

**11h18**

Départ de Perpignan

**15h45**

Arrivée à Madrid

## APRÈS-MIDI

**16h30**

Délibérations du jury

## SOIRÉE

**18h30**

*Soirée sur Madrid avec tous les participants et partenaires*

---

**20 JUIN 2025**



## MATIN

**10h**

Brunch

**13h25**

Départ de Madrid

**17h56**

Arrivée à Perpignan

# FICHE DE PRÉSENTATION

---

Date de création : \_\_\_\_\_

Secteur d'activité : \_\_\_\_\_

---

Description du projet (8 lignes max) :

Ambitions à 2 ans (8 lignes max) :

Nos 2 plus grandes fiertés (8 lignes max) :

Dernier CA HT connu/réalisé : \_\_\_\_\_

Levée de fonds déjà réalisée :      **Oui**                      **Non**

Si oui, quel montant : \_\_\_\_\_ €

# VOTRE PRÉSENTATION PPT

Votre présentation doit être claire, concise et impactante, avec un maximum de 6 pages. Elle peut être accompagnée d'une vidéo pour renforcer votre message.

**Attention** : La présentation sera envoyée en PowerPoint et en PDF (en cas de dysfonctionnement internet), ce qui signifie que les animations ne fonctionneront pas. Pensez à concevoir des slides lisibles et dynamiques sans dépendre des effets visuels.

Vous trouverez ci-dessous un exemple de présentation, accompagné d'explications pour structurer efficacement votre contenu.

## Informations obligatoires à inclure :

1. Votre logo
2. Votre présentation, votre avantage concurrentiel
3. Votre modèle économique
4. Votre prévisionnel
5. Vos besoins et attentes

**Conseil** : Un PPT est un support visuel, pas un texte à lire mot à mot. Mettez uniquement les informations percutantes et essentielles à retenir. Votre discours doit compléter les slides, pas l'inverse !

LOGO

# Nom de votre startup

Représentant.s

## Présentation de votre startup

|  |  |                              |
|--|--|------------------------------|
| Présentation<br>du projet et des équipes | Les chiffres clés<br>De votre startup ou du marché | Votre modèle<br>économique ? |
|--|--|------------------------------|

---

A quel besoin/ problème  
répondez-vous ?

Votre valeur ajouté ?

## Prévisionnel

| Chiffre N-1 €  | Chiffre N €   | Chiffre N+1€   |
|--|---|--|
| Présente les chiffres clés de ton prévisionnel en mettant en avant les données essentielles pour une vision claire de l'évolution de ton activité.<br>Analyse des performances passées, identification des tendances et des enseignements à tirer. | Projection de l'année en cours avec les objectifs fixés, les investissements prévus et les indicateurs de croissance. | Estimation des perspectives d'évolution, des opportunités à saisir et des défis à anticiper. Cette présentation permettra d'appuyer la solidité de ton projet et d'apporter une vision stratégique à tes interlocuteurs. |



### Quels sont les besoins ?

- Ressources humaines (recrutement, formation)
- Financements (investissements, trésorerie)
- Outils et technologies (logiciels, équipements)
- Stratégie commerciale (marketing, acquisition client)



### Pourquoi ces besoins ?

Chaque besoin répond à un objectif précis : améliorer l'efficacité, structurer l'entreprise, accélérer son développement ou encore renforcer sa compétitivité.



### Quels résultats positifs en attendre ?

- Gain de productivité grâce à de meilleurs outils et process
- Augmentation du chiffre d'affaires en optimisant les stratégies commerciales
- Meilleure rentabilité en maîtrisant les coûts et en investissant intelligemment
- Renforcement de la pérennité avec une structure adaptée aux évolutions du marché