

INTERVENTIONS

Conférencière entrepreneuriat et croissance d'entreprise

J'aide les dirigeants à construire une entreprise qui tourne sans eux et qui se vendra au prix fort le jour où ils voudront la vendre.

Conférences, tables rondes, podcasts et ateliers, en français comme en anglais.



30+

podcasts en tant qu'invitée

120+

professionnels B2B formés

22 000

abonnés qui me suivent

1 livre

The Valuation Gap

MON ANGLE

Je parle depuis *l'autre côté de la table*

La plupart des intervenants parlent de marketing. Moi, j'ai passé un an à évaluer des entreprises pour les racheter : étudier des deals, éplucher des bilans, faire des offres, passer par la due diligence. Ce que j'apporte à ton public, ce n'est pas une méthode de plus. C'est ce qu'un acheteur voit quand il regarde leur entreprise, et ce qu'il faut changer pour qu'elle soit plus libre à diriger aujourd'hui, et mieux valorisée demain.

La concentration client

Un chiffre d'affaires solide, jusqu'à ce qu'on regarde d'où il vient.

La dépendance au fondateur

Une croissance forte, jusqu'à ce qu'on réalise sur qui elle repose.

Les systèmes fantômes

Ils existent, mais uniquement dans la tête de quelqu'un.

CE QU'ILS EN RETIENNENT

Ce que ton public comprend *en sortant*

01 Pourquoi leur croissance s'arrête chaque fois qu'ils s'arrêtent

Et par où commencer pour sortir du chemin critique.

02 Comment construire un moteur d'acquisition

Sur LinkedIn et par email, sans y passer ses journées.

03 Pourquoi dépendre de trois gros clients coûte très cher

Bien plus qu'ils ne le pensent, et comment réduire cette exposition.

04 Ce qu'un acheteur regarde en premier

Même sans intention de vendre, ce sont les mêmes leviers.

■ LES CONFÉRENCES

Un angle, trois profondeurs

Dis-moi à qui je parle et je cale la profondeur, du plus opérationnel au plus stratégique.

■ LA CONFÉRENCE SIGNATURE

L'écart de valorisation

Ce que les dirigeants pensent que vaut leur entreprise, ce qu'elle vaut réellement, et ce qui explique la différence. Vu depuis la place de l'acheteuse. Le sujet de mon livre.

PROPRIÉTAIRES QUI PENSENT À TRANSMETTRE UN JOUR

Construire une entreprise qui tourne sans toi

Ce qui casse quand tout passe par une seule personne, et comment sortir le fondateur du chemin critique.

DIRIGEANTS DE PME ET FONDATEURS AVEC UNE ÉQUIPE

Le moteur d'acquisition

Comment arrêter de dépendre du bouche à oreille et construire un flux de clients prévisible sur LinkedIn et par email.

CONSULTANTS, INDÉPENDANTS ET ÉQUIPES COMMERCIALES

■ INCLUS DANS L'INTERVENTION

Mon livre entre leurs mains

J'apporte des exemplaires de *The Valuation Gap*, offerts aux participants. Le nombre s'ajuste à la taille de ta salle, jusqu'à une centaine. Ton public repart avec quelque chose de concret plutôt qu'avec des notes, et tu as un argument de plus dans ta communication avant l'événement.

Aussi disponible, sur demande — Quitter le salariat et se lancer · L'IA appliquée au marketing · Entreprendre à l'étranger

■ LES FORMATS

Comment j'interviens

01

Conférence

30 à 60 min

02

Table ronde

Panel et débat

03

Atelier

Format pratique

04

Podcast

Français et anglais



■ QUI JE SUIS

Fondatrice, formatrice et autrice de *The Valuation Gap*. Partie de zéro en 2017 après un CDI de cadre, j'ai formé plus de 120 professionnels B2B, puis fondé mon agence digitale à New York où j'accompagne des entreprises de services vers une croissance qui ne dépend plus de leur fondateur. J'anime aussi un rendez-vous mensuel d'entrepreneurs à New York.

Tu organises quelque chose ?

Dis-moi ton événement et ta date.

murieltouati.com
linkedin.com/in/murieltouati
New York · Français et anglais