



mosaic
inclusive investing for founders

Module 6

Mise en réseau des fondateurs sous- représentés

www.mosaic4investing.eu



This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinancé par
l'Union européenne

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or Deutscher Akademischer Austauschdienst e.V., Nationale Agentur für Erasmus+ Hochschulzusammenarbeit. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

Introduction

Bienvenue dans ce module sur l'établissement de relations essentielles. Ce module est une exploration d'apprentissage complète conçue pour autonomiser les entrepreneurs sous-représentés dans leur parcours, en mettant l'accent sur le réseautage, les relations avec les investisseurs, l'exploitation des incubateurs et des événements, ainsi que le mentorat. Tous les domaines vitaux pour le succès relationnel.

- 01 Introduction à la mise en réseau des fondateurs sous-représentés
- 02 Construire des relations avec les investisseurs
- 03 Tirer parti des incubateurs et des événements commerciaux
- 04 Mentorat des entrepreneurs sous-représentés
- 05 Réflexion et auto-évaluation

Cette ressource est placée
sous licence CC BY 4.0



Financé par l' Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés n'engagent toutefois que l'auteur ou les auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive Européenne pour l'Éducation et la Culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'agence ne peuvent en être tenues responsables.

Résultats d'apprentissage

Général

1. **Réseautage** : Comment construire et étendre votre réseau professionnel pour la croissance de l'entreprise.
2. **Relations avec les investisseurs** : L'importance de s'aligner sur les investisseurs et de favoriser les partenariats à long terme.
3. **Tirer parti des incubateurs et des événements** : Comment tirer parti des incubateurs et des événements commerciaux pour le financement, le mentorat et les opportunités de réseautage.
4. **Mentorat** : comment trouver le bon mentor, établir une relation productive et surmonter les défis.



Résultats d'apprentissage

Connaissances

1. **Principes de réseautage** : comprendre le pouvoir du capital social et son rôle dans la réussite de l'entreprise.
2. **Attentes des investisseurs** : savoir ce que les investisseurs recherchent chez les entrepreneurs et comment répondre à ces attentes.
3. **Incubateurs et événements d'entreprise** : comprendre en profondeur comment les incubateurs soutiennent les startups et comment tirer parti des événements d'entreprise pour le réseautage et le financement.
4. **Dynamique de mentorat** : apprendre comment le mentorat soutient la croissance personnelle et commerciale.



Résultats d'apprentissage

Compétences

1. **Compétences de réseautage** : Comment construire et étendre votre réseau, élaborer un argumentaire éclair et interagir efficacement avec de nouveaux contacts.
2. **Communication avec les investisseurs** : vous avez appris à présenter votre entreprise aux investisseurs, à gérer les questions difficiles et à maintenir une communication cohérente avec les parties prenantes.
3. **Participation à des événements** : vous savez comment vous préparer et participer à des événements professionnels afin de maximiser les opportunités et d'établir des liens précieux.
4. **Gestion des relations mentor-mentoré** : vous comprenez maintenant comment trouver, aborder et maintenir une relation de mentorat productive.



Résultats d'apprentissage

Comportements

1. **Réseautage proactif:** Vous rechercherez activement des opportunités pour établir de nouvelles relations et entretenir celles existantes.
2. **Communication cohérente :** Vous maintiendrez une communication régulière et transparente avec les investisseurs et les mentors.
3. **Préparation :** Vous assisterez à des événements commerciaux avec des objectifs clairs, un argumentaire éclair solide et un plan de suivi.
4. **Auto-réflexion :** Vous évaluerez régulièrement l'efficacité de vos relations et ajustez les stratégies pour les améliorer.



Résultats d'apprentissage

Attitudes

1. **Confiance:** vous avez maintenant la confiance nécessaire pour approcher les investisseurs, les mentors et les pairs et établir des relations significatives.
2. **Ouverture aux commentaires:** Vous reconnaîtrez la valeur des commentaires constructifs et serez prêt à vous adapter en fonction des commentaires des mentors et des investisseurs.
3. **Pensée à long terme:** vous comprenez que les relations ne sont pas transactionnelles, mais qu'elles nécessitent du temps, de l'attention et une attention particulière à la croissance à long terme.
4. **Résilience:** Vous êtes prêt à surmonter les défis et les revers dans vos relations, en cherchant toujours des moyens de vous améliorer.





01

Introduction à la mise en réseau des fondateurs sous- représentés



Le réseautage ne consiste pas seulement à connecter les gens. Il s'agit de mettre les gens en contact avec des personnes, les personnes ayant des idées et les personnes ayant des opportunités.

Michele Jennae



Pourquoi le réseautage est-il si important ?

L'établissement et l'exploitation de relations professionnelles peuvent vous fournir le soutien, les ressources et les opportunités nécessaires à la réussite.

Cela est particulièrement important pour **les fondateurs sous-représentés**, qui peuvent faire face à des obstacles uniques dans l'accès aux réseaux traditionnels, pour les raisons suivantes :

- **Le réseautage est essentiel** : il ne s'agit pas seulement de rencontrer des gens ; il s'agit de favoriser des relations qui peuvent aider votre entreprise à prospérer.
- **Capital social** : les relations elles-mêmes peuvent être considérées comme des atouts, ouvrant de nouvelles opportunités et ressources.
- **Stratégies pour créer des réseaux professionnels** : vous devez avoir le contrôle de la création de guides étape par étape et d'outils exploitables pour développer votre réseau, y compris la façon d'utiliser les plateformes en ligne et les événements en personne.



Vous et votre réseau

- **Pairs** : Égal à partager des rôles/statuts similaires.
- **Mentors** : guides fournissant des conseils et un soutien.
- **Investisseurs** : apporter un soutien financier à la croissance.
- **Incubateurs** : Nourrir les entrepreneurs avec des ressources
- **Partenaires** : collaborent pour atteindre des objectifs mutuels.
- **Clients** : qui achètent des produits ou des services.



Réseautage : définition et portée

Le réseautage est le processus qui consiste à établir des relations professionnelles qui offrent des avantages mutuels. Ces relations peuvent fournir des conseils, des ressources, du mentorat et des opportunités. Le champ d'application du réseautage comprend :

- **Relations professionnelles : des relations** à long terme qui favorisent le soutien mutuel et la croissance.
- **Renforcement de la communauté:** les réseaux créent un sentiment d'appartenance et de partage, essentiel à l'entrepreneuriat, en particulier pour les personnes sous-représentées.
- **Valeur bidirectionnelle:** un réseautage réussi ne consiste pas seulement à recevoir de l'aide, mais aussi à offrir de la valeur en retour.

Le réseautage va au-delà de l'échange de cartes de visite ; il s'agit de **créer des liens durables** qui peuvent aider votre entreprise à long terme.



Exemple

Considérons un entrepreneur qui assiste à un événement de l'industrie et rencontre un investisseur qui s'intéresse à son entreprise.

Au fil du temps, cet investisseur peut fournir un financement, mais peut également connecter l'entrepreneur avec d'autres acteurs de l'industrie, amplifiant ainsi son réseau de manière exponentielle.



Importance du réseautage

Le réseautage, **en particulier pour les entrepreneurs sous-représentés**, joue un rôle crucial pour surmonter les obstacles au financement, aux ressources et au mentorat.

En raison de défis systémiques, les groupes sous-représentés peuvent ne pas avoir accès aux réseaux commerciaux traditionnels. Le réseautage leur permet de :

- **Éliminer les obstacles:** en établissant des relations stratégiques avec les mentors, les investisseurs et les pairs.
- **Gagner en visibilité:** étendre leur influence et démontrer la valeur de leur entreprise au sein d'une communauté plus large.
- **Opportunités d'accès:** Cela peut ne pas être disponible autrement, comme les allocutions, le financement et les nouveaux clients.



Inspirez-vous de....

Loyal, un entrepreneur dans le domaine du sport et du bien-être, et un nouveau venu en Europe.

Elle a eu du mal à tester son offre de coaching avec des personnes extérieures à ses réseaux. En faisant du réseautage lors d'événements et en s'engageant avec différentes communautés, elle a élargi sa visibilité, s'assurant finalement qu'une variété d'individus et de groupes connaissent son activité grâce au soutien de son réseau.



Le capital social

Le capital social c'est l'arme secrète et la **valeur** issue des relations d'un entrepreneur et constitue une ressource puissante pour **gagner l'accès à l'information**, aux fonds, au mentorat et aux opportunités. Le capital social permet aux entrepreneurs de :

- **Instaurer la confiance et la crédibilité** : les relations avec des personnes respectées dans l'industrie peuvent améliorer votre réputation.
- **Ressources d'accès** : Les connaissances, les présentations et les opportunités proviennent souvent de relations personnelles.
- **Augmenter l'influence** : À mesure que votre capital social augmente, votre influence au sein de la communauté augmente également, ouvrant plus de portes.
- **Cultiver des relations** : avec des mentors et des pairs de l'industrie pour recevoir des présentations précieuses aux investisseurs et accéder à des connaissances d'initiés précieuses.



Outil : Modèle de Plan d'Action Mensuel de

Pour un impact maximal, le réseautage doit être soigneusement planifié avec des objectifs clairs et un plan d'action.

Mois

Objectifs de réseautage
prévus

Définissez ce que vous espérez atteindre grâce au réseautage

Connexions prévues au contact

3 Personnes ou organisations nouvellement
identifiées

Les suivis pour
donner un coup de
pouce

3 potentiels sans réponse après le^{1er} contact

Identification de
nouveaux contacts

3 nouveaux prospects et contributeurs
potentiels

Calendrier des événements et participations
aux plateformes

Définir un calendrier ou un ordre du jour pour participer à des événements et contribuer à des plateformes en ligne



Le biais du capital social dans l'entreprene

Les préjugés fondés sur le sexe et la race présentent des obstacles importants pour les entrepreneurs sous-représentés, limitant l'accès au capital social et aux opportunités essentielles à la croissance. Les recherches montrent que **les entrepreneurs issus de milieux sous-représentés** sont souvent victimes de **discrimination** lorsqu'ils tentent d'accéder aux réseaux, au capital et au mentorat, qui sont essentiels à la réussite de l'entreprise. Cela comprend :

- 1. Obstacles à l'entrée:** Les biais systémiques signifient moins d'invitations à des événements exclusifs, des niveaux d'engagement plus faibles de la part des investisseurs et un accès réduit aux réseaux.
- 2. Impact sur le capital social:** Sans opportunités de réseautage égales, les entrepreneurs sous-représentés manquent de relations et de ressources essentielles qui pourraient accélérer le succès.
- 3. Implications plus larges:** les préjugés réduisent la diversité dans les écosystèmes entrepreneuriaux, étouffent l'innovation et limitent l'impact des diverses perspectives dans les entreprises.



Les données indiquent :

Disparités de financement : Les recherches de Crunchbase montrent que seulement 2,3 % du financement de capital-risque sont allés à des startups fondées par des femmes en 2020. Les fondateurs de Black et Latinx reçoivent également beaucoup moins de financement que leurs homologues blancs.

Exclusion du réseau : une étude de Harvard Business Review a révélé que les entrepreneurs issus de minorités sont moins susceptibles d'être invités à des événements de réseautage et ont souvent moins de relations de haut niveau dans les affaires.



Les données indiquent :

Perceptions de la compétence : Des études de Stanford indiquent que les entrepreneurs des groupes sous-représentés sont souvent considérés comme moins compétents en raison de préjugés inconscients, ce qui affecte leur capacité à nouer des relations professionnelles essentielles.



Recommandations pour surmonter les préjugés

Pour remédier à ces préjugés et les surmonter, les entrepreneurs et leurs partisans peuvent prendre des mesures spécifiques pour créer des opportunités de réseautage plus inclusives et plus efficaces :

- 1. Diversifiez votre réseau:** recherchez des réseaux inclusifs ou créez vos propres groupes qui rassemblent divers entrepreneurs, mentors et investisseurs.
- 2. Engagez les alliés:** travaillez avec des alliés qui se sont engagés à lutter contre les préjugés, tels que les leaders de l'industrie ou les groupes d'investisseurs axés sur les fondateurs sous-représentés.
- 3. Utiliser les plateformes numériques pour la visibilité:** tirer parti des plateformes de réseautage en ligne, telles que LinkedIn, pour se connecter à des communautés plus larges et diverses en dehors des réseaux traditionnels.
- 4. Formation de sensibilisation aux préjugés pour les investisseurs et les réseaux:** plaidez et participez à des formations qui aident à reconnaître et à atténuer les préjugés inconscients.



Instaurer la confiance

La confiance est la pierre angulaire de tout réseau réussi. Sans elle, les relations restent transactionnelles et superficielles. Les entrepreneurs peuvent **instaurer la confiance** par :

Offrir de la valeur : au lieu de simplement demander de l'aide, cherchez toujours des moyens de fournir un soutien aux autres.

Être authentique :

Démontrez vos vraies valeurs et n'essayez pas d'être quelqu'un que vous n'êtes pas



Tenir vos promesses : la cohérence de vos actions contribue à renforcer la confiance avec les membres de votre réseau



Inspirez-vous de....

Regardez cette vidéo YouTube présentant des histoires de réussite testées dans la vie réelle. La vidéo couvre :

- Le rôle du mentorat dans la croissance des entreprises.
- Comment le réseautage a aidé ces entrepreneurs à obtenir du financement et des partenariats.
- Les défis auxquels ils ont été confrontés dans la construction de leurs réseaux et les stratégies qu'ils ont utilisées pour les surmonter.

Question de réflexion : Après avoir regardé la vidéo, réfléchissez à la manière dont les stratégies de la vidéo pourraient s'appliquer à vos propres efforts de réseautage.



[Lien externe](#)



Extension de votre réseau

Les entrepreneurs doivent apprendre à **étendre leur réseau au-delà des contacts immédiats** pour construire un cercle professionnel plus solide, qui comprend les éléments suivants :

Approche de nouvelles connexions :

S'engager avec des professionnels en dehors de vos cercles habituels lors d'événements de l'industrie ou par des présentations mutuelles.

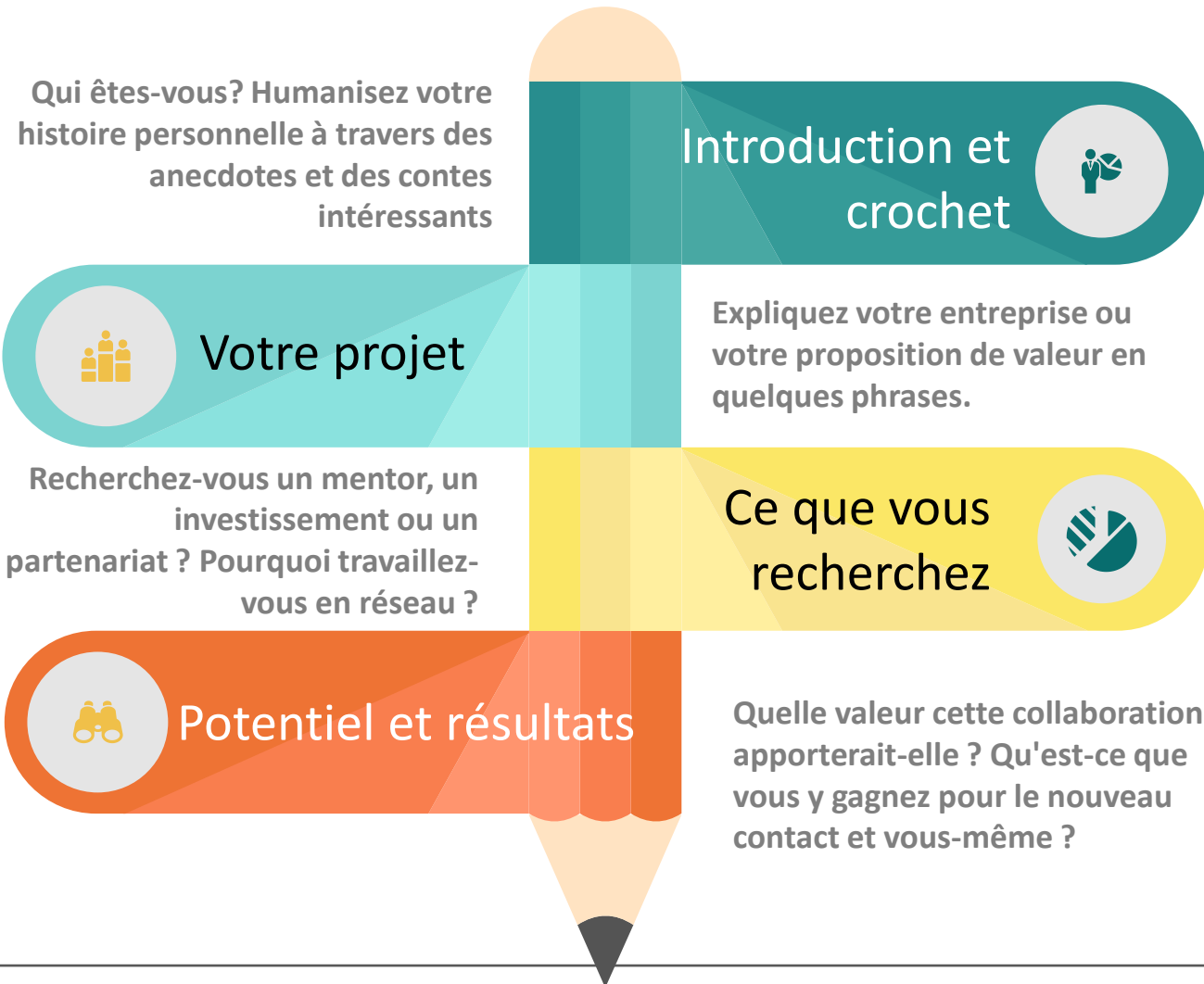


Utilisation complète des médias sociaux : des plateformes comme LinkedIn, AngelList et Twitter sont excellentes pour établir des relations à l'ère numérique.

Rejoindre les communautés concernées : incubateurs et forums locaux ou en ligne qui sont pertinents pour votre secteur ou votre entreprise.



Outil : Entraînez-vous à raconter votre histoire



Votre Ascenseur Pitch en 4 étapes

Entraînez-vous avec vos amis et votre famille



Activité : Simulation de réseautage rapide

Cette simulation de mise en réseau rapide offre aux participants l'occasion de pratiquer leurs pitches d'ascenseur dans un environnement au rythme rapide. Chaque personne a 2 minutes pour se présenter, présenter son argumentaire et échanger des informations de contact avant de passer à la personne suivante, de l'autre côté de la pièce, et se concentrer sur ceux qui ne se connaissent pas.

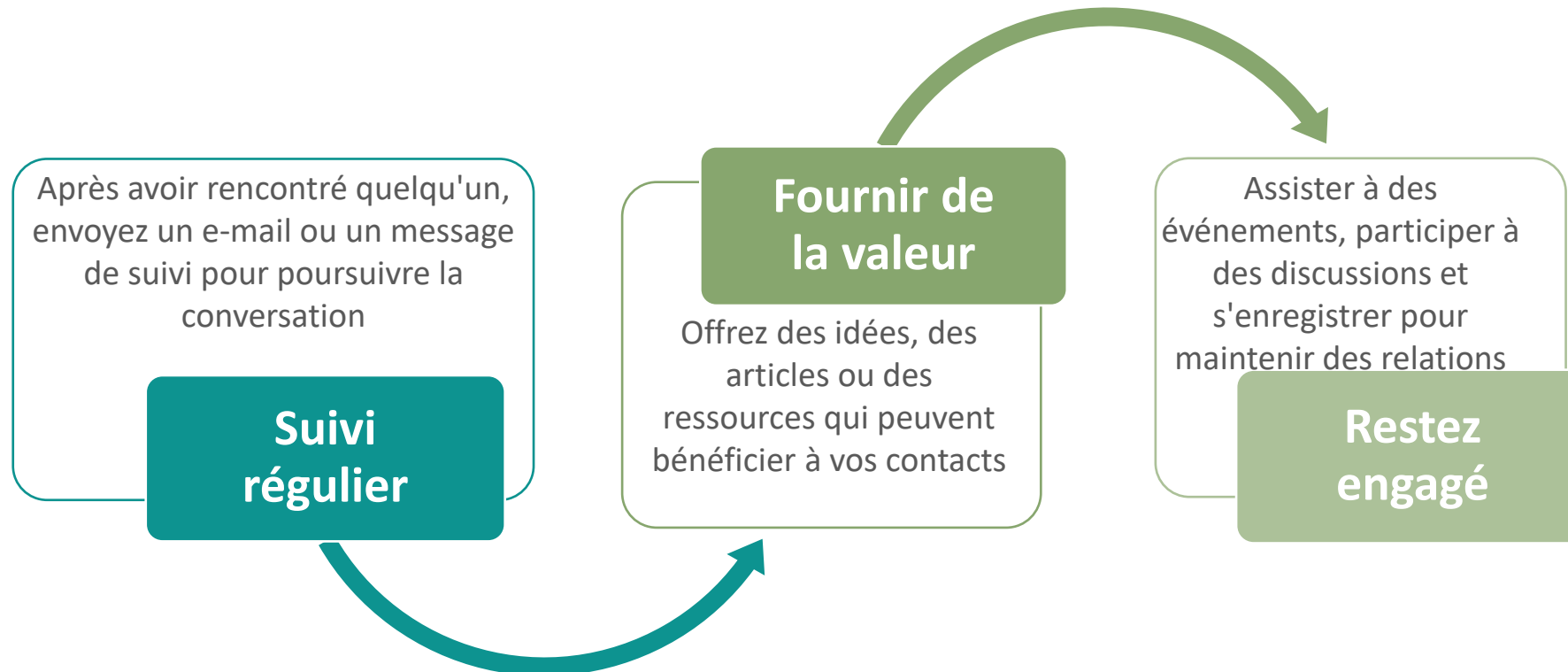
Principaux objectifs d'apprentissage :

- Communiquer succinctement : Apprenez à présenter un argumentaire ciblé et percutant.
- Construire les premières impressions : Comprendre comment établir rapidement des liens mémorables.



Entretenir ses relations

Construire un réseau n'est que la première étape - le maintien de ces relations professionnelles est tout aussi important. Voici comment procéder :



Pièges de mise en réseau

Lors du réseautage, il y a **des erreurs courantes** qui peuvent nuire aux relations ou limiter les opportunités de croissance. Évitez ces pièges:

1. **Pas de suivi** : un défaut de suivi peut laisser les connexions stagnantes.
2. **Être trop transactionnel** : se concentrer uniquement sur ce que vous pouvez gagner, sans offrir de valeur en retour.
3. **Ignorer les relations à long terme** : traiter le réseautage comme un événement ponctuel plutôt que comme un processus continu.
4. **Être absent**: Il est essentiel d'avoir une présence en ligne et une participation périodique aux événements au sein de l'écosystème



Principaux Points à Retenir



1

Le capital social

C'est un outil puissant pour les entrepreneurs sous-représentés pour accéder aux ressources, au mentorat et aux opportunités

2

Étendre le réseau et instaurer la confiance

Il est essentiel de s'engager avec les acteurs clés et d'utiliser la présence en ligne/hors ligne pour aller au-delà de votre cercle immédiat pour créer des relations professionnelles durables

3

Relations marinales

en assurant le suivi, en offrant de la valeur et en restant engagé à long terme au-delà des liens transactionnels



1. Ne mangez jamais seul par Keith Ferrazzi : un guide complet sur le pouvoir d'établir des relations professionnelles significatives.
2. Comment se faire des amis et influencer les gens par Dale Carnegie : Un classique sur les relations humaines qui offre des stratégies intemporelles pour se connecter aux autres.
3. L'art du réseautage par Susan RoAne : Conseils pratiques sur la façon de tirer le meilleur parti des événements et des opportunités de réseautage.

Ressources complémentaires





02

Construire des relations avec les investisseurs



*Les investisseurs recherchent
des entrepreneurs qui ne
sont pas seulement des
rêveurs, mais des acteurs.*

Guy Kawasaki



Introduction aux relations avec les investisseurs

L'établissement de **relations solides avec les investisseurs** est un facteur clé pour **obtenir du financement**, obtenir un mentorat précieux et assurer un soutien à long terme à votre entreprise.

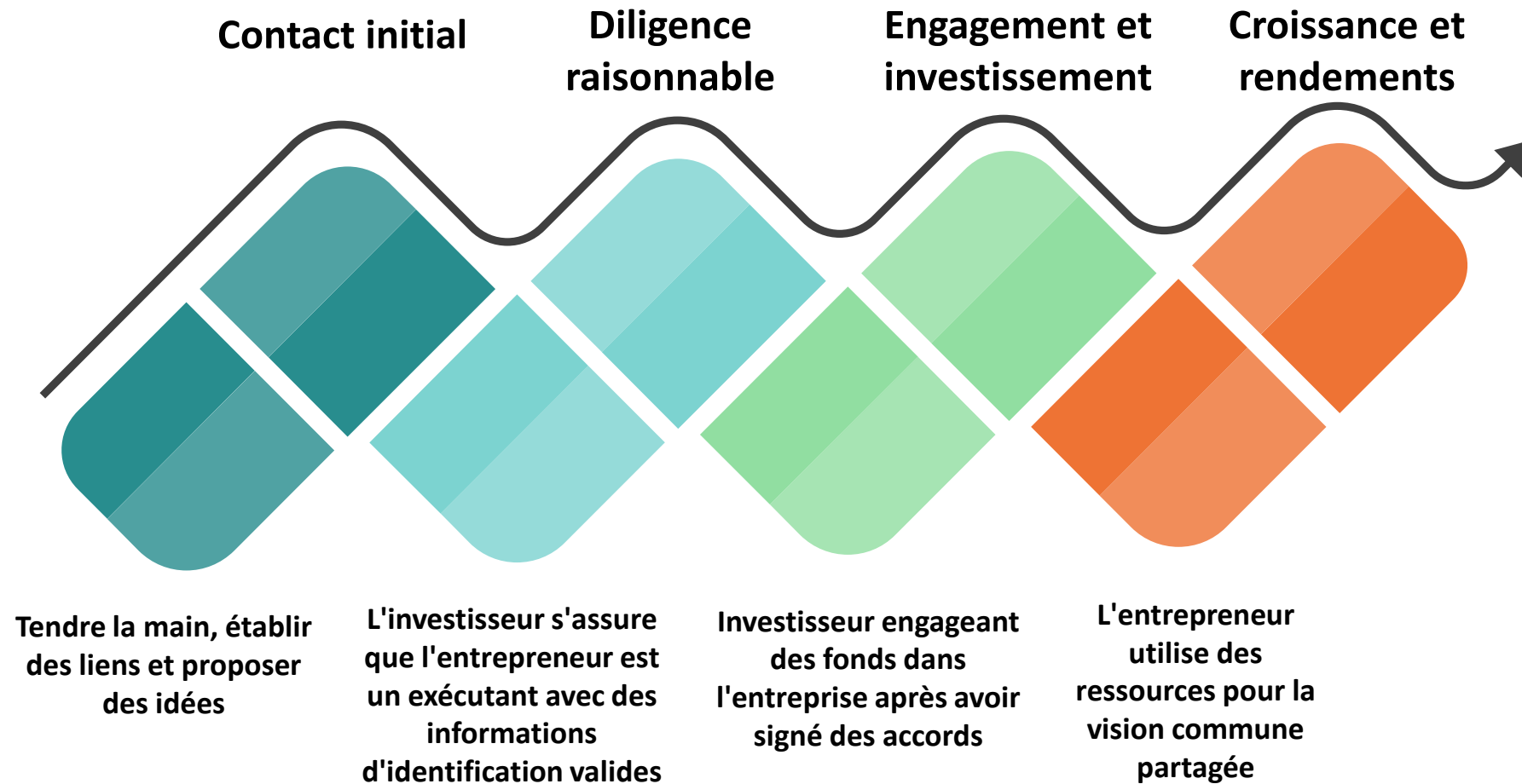
Cela est particulièrement **important pour les entrepreneurs sous-représentés**, qui peuvent faire face à des défis supplémentaires dans l'accès aux sources de financement traditionnelles.

Dans ce bloc, nous travaillerons sur les **questions suivantes**:

- **Pourquoi les relations avec les investisseurs sont importantes**: les investisseurs peuvent fournir non seulement des capitaux, mais également des conseils stratégiques et des connexions avec l'industrie.
- **Attentes des investisseurs**: comprendre ce que les investisseurs recherchent chez un entrepreneur et comment vous pouvez répondre à ces attentes.
- **Favoriser les relations à long terme**: il ne s'agit pas seulement d'obtenir des investissements ; il s'agit de maintenir une relation productive qui profite aux deux parties à temps.



Entrepreneur – Cycle de vie de l'investisseur



Compétences requises

Pour que l'entrepreneur fondateur, en particulier issu de milieux sous-représentés, établisse des relations crédibles avec les investisseurs, l'entrepreneur doit acquérir les compétences suivantes :

- **Maîtrisez la communication avec les investisseurs:** apprenez à communiquer clairement votre modèle commercial, vos finances et votre plan de croissance.
- **Comprendre les nuances culturelles:** Reconnaître comment les origines culturelles peuvent façonner les relations avec les investisseurs et apprendre à gérer efficacement ces différences.
- **Alignez les objectifs commerciaux sur les attentes des investisseurs:** assurez-vous que votre vision et vos valeurs s'alignent sur celles des investisseurs potentiels, ce qui permet d'établir des relations plus solidaires.
- **Gérer les préoccupations des investisseurs:** acquérir des compétences pour répondre aux préoccupations des investisseurs et faire preuve de résilience face aux défis.



Critères pour les investisseurs

Les investisseurs recherchent des **caractéristiques** et des **indicateurs spécifiques** qui indiquent si un entrepreneur et son entreprise **valent la peine d'investir**. Certains incluent :

Vision



De solides compétences en leadership visionnaire montrent que vous avez la capacité de diriger votre entreprise vers le succès

Crédibilité



Les investisseurs veulent travailler avec des entrepreneurs qui sont bien informés, dignes de confiance et fiables

Stabilité



Les investisseurs examineront de près la santé, les flux de trésorerie et la rentabilité de vos états financiers.

Évolutivité



Ils doivent voir que votre entreprise a le potentiel de croître de manière significative, afin d'assurer un retour sur investissement fiable

Unicité



Ce qui permet à votre proposition de valeur de se démarquer sur le marché et d'être différente de celle existante



Construire la Crédibilité

La **crédibilité** auprès des investisseurs repose sur la transparence, la cohérence et la réalisation des promesses. Quelques moyens clés de construire et de maintenir la crédibilité auprès des investisseurs :

- **Transparence dans l'information financière** : les investisseurs ont besoin de données financières claires et honnêtes. Évitez de cacher des problèmes ; présentez plutôt des solutions.
- **Cohérence dans la performance** : qu'il s'agisse d'atteindre vos objectifs ou de maintenir une communication cohérente, la fiabilité est la clé de la confiance des investisseurs.
- **Tenir vos promesses** : respectez toujours les engagements pris envers les investisseurs. Si vous dites que vous atteindrez un objectif, travaillez dur pour l'atteindre.
- **Assurance cohérente** : en particulier pour votre compréhension des cultures de vos investisseurs.



Exemple

Considérez un fondateur qui met régulièrement à jour ses investisseurs sur les succès et les défis.

En étant transparent sur un problème temporaire de flux de trésorerie, ils ont pu obtenir un soutien supplémentaire de leurs investisseurs, ce qui ne serait pas arrivé si le problème avait été caché.



Inspirez-vous de....

Dans cette vidéo, vous pouvez voir comment les entrepreneurs qui réussissent ont établi des relations durables avec les investisseurs, et entendre des histoires et des stratégies du monde réel sur :

- Comment approcher les investisseurs pour la première fois.
- Des passerelles pour établir des relations et de la confiance.
- Assurer un engagement à long terme avec les investisseurs.

Question de réflexion: Après avoir regardé la vidéo, envisagez de discuter avec un pair de la manière dont vous pourriez mettre en œuvre des stratégies similaires dans vos propres efforts de sensibilisation des investisseurs.



[Lien externe](#)



Alignement avec les investisseurs

Aligner vos objectifs et valeurs commerciaux sur ceux de vos bailleurs de fonds et investisseurs peut conduire à des relations plus solides et plus solidaires. Voici comment l'alignement crée un avantage mutuel :

- **Vision partagée** : Lorsque vos objectifs à long terme s'alignent sur ceux de vos investisseurs, ils sont plus susceptibles de vous soutenir pendant les hauts et les bas.
- **Valeurs communes** : **les** investisseurs recherchent de plus en plus des entreprises qui partagent leurs valeurs éthiques, sociales et environnementales.
- **Exemples d'investissements à valeur partagée** : **les** entreprises qui s'alignent sur les investisseurs en matière de durabilité, de responsabilité sociale ou d'innovation gagnent souvent plus qu'un simple soutien financier : elles gagnent des défenseurs.



Inspirez-vous de....

Kaoukab, une startup innovante en France, co-fondée par des entrepreneurs sous-représentés. En mettant l'accent sur la responsabilité écologique, ils ont réussi à obtenir des financements et des investissements de différentes structures spécialisées dans les entreprises durables.

Parce que leurs objectifs étaient alignés, l'investisseur a non seulement fourni des capitaux, mais a également mis en relation les fondateurs avec des partenaires clés dans le domaine de la durabilité et a rapidement développé leur évolutivité.

[Vidéo](#) | [Facebook](#)



Nuances culturelles pour les investisseurs

Les différences culturelles peuvent façonner la façon dont les entrepreneurs et les investisseurs interagissent.

Être conscient des nuances culturelles peut améliorer la communication et favoriser des relations plus solides. Les considérations clés incluent ce qui suit:

- **Styles de communication** : certains investisseurs préfèrent une communication formelle et structurée, tandis que d'autres privilégient une approche plus décontractée et ouverte.
- **Processus décisionnels**: Dans certaines cultures, la prise de décision est hiérarchique, tandis que d'autres privilégient la recherche d'un consensus.
- **Tolérance au risque**: le contexte culturel peut influencer la façon dont les investisseurs perçoivent et réagissent aux risques commerciaux.
- **Établir des relations**: Dans certaines cultures, les relations personnelles et l'établissement de la confiance passent avant les discussions commerciales.



Communication efficace avec les investisseurs

Le maintien d'une communication efficace avec les investisseurs est la clé du succès à long terme. Voici quelques stratégies pour tenir vos **investisseurs informés et engagés**:

- **Mises à jour régulières:** fournissez des rapports mensuels ou trimestriels qui résument les étapes clés, les finances et les défis.
- **Réunions structurées:** planifiez des contrôles réguliers au cours desquels vous informerez les investisseurs des progrès de l'entreprise et discuterez des stratégies futures.
- **Mettre en évidence les succès et les défis:** N'hésitez pas à discuter des défis ; les investisseurs apprécient l'honnêteté et la transparence.
- **Répondre rapidement:** les réponses opportunes aux demandes des investisseurs font preuve de respect et de professionnalisme.



Outil: Cadre de communication avec les investisseurs

Date

Objectifs de communication

Définir des objectifs contextualisés pour ce cycle de communication

Les mises à jour mensuelles

- Exécution des métriques clé
- Mises à jour produit
- Mises à jour de l'équipe
- Projets à venir
- Principaux défis et risques
- Questions urgentes

Programme des réunions

- Résumé
- Mises à jour sur les performances
- Progrès des objectifs trimestriels
- Défis et risques
- Stratégie d'avenir
- Questions-réponses et prochaines étapes

Rapport KPI

- Indicateur financier
- Métriques de la clientèle
- Produit/Service
- Opérations
- Marketing et ventes
- Employé / Equipe



Les préoccupations des investisseurs

Les investisseurs **auront inévitablement des questions et des préoccupations** concernant votre entreprise. Voici comment **gérer ces conversations** en toute confiance :

- **Aborder les risques:** soyez franc sur les risques auxquels votre entreprise est confrontée, mais fournissez également des solutions ou des stratégies pour atténuer ces risques.
- **Expliquer les revers:** Si votre entreprise a fait face à un revers, soyez transparent, mais définissez-le comme une expérience d'apprentissage avec une voie à suivre claire.
- **Répondre aux questions financières:** soyez prêt à discuter de vos finances en détail, y compris les flux de trésorerie, les projections de revenus et la rentabilité.
- **Rester calme et confiant :** les investisseurs veulent voir la résilience et un état d'esprit axé sur les solutions.



Activité : Jeu de rôle avec les investisseurs

Les participants joueront le rôle d'une réunion d'investisseurs. Les apprenants seront divisés en paires, où l'un joue l'entrepreneur et l'autre joue l'investisseur.

- **Présenter un argumentaire:** les entrepreneurs présenteront leur idée d'entreprise à l'« investisseur ».
- **Répondre aux préoccupations:** L'investisseur soulèvera des préoccupations communes et l'entrepreneur doit y répondre en toute confiance.
- **Établir un rapport :** pratiquez des techniques pour instaurer la confiance, telles que la recherche d'un terrain d'entente et l'utilisation d'une communication claire et concise.

Composante interactive: Après chaque jeu de rôle, les apprenants se feront part de leurs commentaires.



Des relations à long terme

Obtenir un financement **n'est que la première étape**; l' **établissement d'une relation à long terme** avec vos investisseurs est essentiel pour un succès durable.

Voici quelques astuces :

- **Restez engagé** : tenez les investisseurs informés grâce à une communication régulière, même lorsque les choses se passent bien.
- **Demandez conseil**: les investisseurs apportent souvent une riche expérience. Demander leur avis sur les décisions stratégiques peut renforcer votre relation.
- **Obtenez des performances constantes**: le fait d'atteindre ou de dépasser vos objectifs clés favorise la confiance et encourage un soutien continu.
- **Célébrez les succès** : partagez vos victoires avec les investisseurs, aussi petits soient-ils. Cela renforce la valeur de leur investissement dans votre entreprise.



Principaux Points à Retenir

Crédibilité et transparence

1

Maintenir la confiance grâce à des mises à jour transparentes et cohérentes et à la réalisation des promesses

2

Alignement des objectifs et communication stratégique

Alignez les objectifs commerciaux sur les valeurs des investisseurs et maintenez une communication structurée

3

Établissement de relations à long terme et engagement

Favoriser des partenariats durables en s'engageant constamment et en apportant de la valeur à long terme



1. The Trusted Advisor de David Maister : Ce livre explore comment renforcer la confiance, en offrant des conseils pratiques pour devenir un partenaire fiable et de confiance.
2. Pitch Anything d'Oren Klaff : un guide sur la présentation et la présentation efficaces de votre entreprise, en particulier dans les situations à enjeux élevés.
3. Venture Deals par Brad Feld et Jason Mendelson : Un aperçu détaillé du monde du capital-risque, y compris des informations sur la façon de gérer les relations avec les investisseurs et de structurer les transactions.

Ressources complémentaires





03

Tirer parti des
incubateurs et des
événements
commerciaux



Si l'opportunité ne se présente pas, construisez une porte.

Milton Berle



Incubateurs et événements

Les incubateurs et les événements professionnels sont des ressources puissantes pour les entrepreneurs, en particulier ceux issus de milieux sous-représentés. Ils offrent un accès au mentorat, au financement et aux réseaux de l'industrie qui sont essentiels pour la mise à l'échelle d'une startup.

Il est recommandé aux entrepreneurs et aux fondateurs de startups sous-représentés d'examiner en profondeur comment les incubateurs et les événements commerciaux peuvent accélérer les entreprises en :

- **Offrir un** soutien structuré aux startups, y compris un espace physique, du mentorat et des connexions de financement.
- **Offrir des** opportunités d'élargir les réseaux professionnels, de rencontrer des investisseurs et de créer des partenariats.
- **Donner** accès à des ressources qui peuvent aider à affiner la stratégie commerciale et à préparer des modèles commerciaux pour la croissance.



Que sont les incubateurs d'entreprises ?

Un incubateur d'entreprises est une organisation conçue pour aider les startups et les entreprises en phase de démarrage à se développer en fournissant une gamme de services, notamment le mentorat, l'accès au financement, les espaces de bureau et les opportunités de réseautage. Il vise principalement à aider à :



Mentorat : les experts de l'industrie guident les entrepreneurs à travers les premiers défis commerciaux et aident à affiner les stratégies commerciales.



Opportunités de financement : les incubateurs mettent souvent les entrepreneurs en contact avec des investisseurs ou fournissent un financement de démarrage pour aider les startups à se développer.



Espace de travail : De nombreux incubateurs offrent des espaces de bureau physiques et des ressources telles que des salles de réunion, des équipements et des infrastructures.



Réseautage : Les incubateurs créent des environnements qui encouragent la collaboration, les partenariats et les opportunités de rencontrer les parties prenantes.



Compétences clés pour maîtriser le jeu des incubateurs



Découvrez ce que sont les incubateurs : comprenez les fonctions essentielles des incubateurs et des accélérateurs d'entreprises et comment ils soutiennent les entreprises en phase de démarrage.



Reconnaître les avantages : comprendre le soutien structuré, l'accès au financement et les opportunités de réseautage que les incubateurs offrent.



Identifiez les incubateurs pertinents : apprenez à trouver les incubateurs qui conviennent le mieux à votre entreprise en fonction de l'orientation sectorielle, des offres de programmes et de l'emplacement.



Maximiser les opportunités d'événements d'affaires : Apprenez des stratégies de réseautage, de présentation et de suivi lors d'événements d'affaires pour obtenir du financement ou des partenariats.



Exemple

Jade a surmonté les défis initiaux en faisant évoluer sa plateforme technologique avec le soutien d'un incubateur, en recevant du mentorat, en affinant sa stratégie et en nouant des liens avec des investisseurs.

En conséquence, elle a obtenu un financement de démarrage et s'est étendue à l'échelle nationale en deux ans.

À retenir : Les incubateurs fournissent un mentorat, des ressources et des réseaux essentiels pour aider les entreprises à se développer.



Avantages de la participation aux incubateurs



SOUTIEN STRUCTURÉ: LES STARTUPS ONT ACCÈS À DES RESSOURCES TELLES QUE DES MENTORS, DES EXPERTS ET UNE ASSISTANCE JURIDIQUE, FOURNISSANT UNE BASE SOLIDE.



ACCÈS AUX INVESTISSEURS : DE NOMBREUX INCUBATEURS ONT ÉTABLI DES RÉSEAUX D'INVESTISSEURS PROVIDENTIELS ET DE CAPITAL-RISQUEURS AUXQUELS LES STARTUPS PEUVENT S'ADRESSER DIRECTEMENT.



EXPOSITION AUX RÉSEAUX DE L'INDUSTRIE : LES INCUBATEURS FOURNISSENT DES CONNEXIONS À D'AUTRES ENTREPRENEURS, PARTENAIRES POTENTIELS ET CLIENTS, ÉLARGISSANT AINSI VOTRE ACCÈS AU MARCHÉ.



RESPONSABILITÉ ET DÉFINITION D'OBJECTIFS : DES VÉRIFICATIONS ET DES JALONS RÉGULIERS AIDENT LES STARTUPS À RESTER CONCENTRÉES ET SUR LA VOIE DE LA CROISSANCE.



Trouver le bon incubateur

Le choix du bon incubateur est essentiel pour s'assurer que votre entreprise reçoit le soutien approprié.

- **Évaluez l'orientation sectorielle:** certains incubateurs se spécialisent dans certains domaines, alors assurez-vous qu'il s'aligne sur votre modèle commercial et sur la nature de votre projet.
- **L'emplacement est important:** déterminez si la proximité de certains marchés, clients ou investisseurs est importante pour votre stratégie de croissance.
- **Évaluer les offres de programmes :** Regardez ce que chaque incubateur offre en termes de mentorat, d'accès au financement, d'espaces de bureau et d'assistance juridique ou marketing.
- **Consultez les histoires de réussite des anciens:** faites des recherches sur la réussite des anciens participants pour voir si l'incubateur a déjà aidé des entreprises comme la vôtre à réussir.



Trouver le bon incubateur

- **Exigences de candidature:** assurez-vous de répondre aux critères d'éligibilité de l'incubateur, qui peuvent inclure le stade de l'entreprise, les revenus ou la taille de l'équipe.



Inspirez-vous de....

SINGA, un incubateur spécialisé dans le soutien de projets par ou pour les nouveaux arrivants en Europe. Des centaines d'entrepreneurs bénéficient chaque année des programmes de préincubation, d'incubation et d'accélération de SINGA, où ils peuvent tester leurs idées et construire leur prototype avec le soutien d'un vaste réseau de professionnels, de mentors, de pairs et d'une communauté d'investisseurs et de créateurs de capital-risque.

SINGA est présent dans de nombreuses villes européennes.

Lisez des histoires de réussite et plus sur les projets soutenus sur [le site Web de SINGA](#)



Tirer parti des événements commerciaux

Les événements commerciaux, tels que les conférences, les meetups et les sommets de l'industrie, offrent d'excellentes opportunités pour établir des relations et découvrir de nouvelles opportunités commerciales. Voici comment tirer le meilleur parti de ces événements :

- **Préparation** : Recherchez les participants, les conférenciers et les panélistes à l'avance. Identifiez les personnes ou les entreprises spécifiques avec lesquelles vous souhaitez entrer en contact.
- **Stratégies de réseautage** :
 - Ayez un argumentaire éclair clair prêt à vous présenter et à présenter votre entreprise.
 - Posez des questions pour engager des collaborateurs ou des investisseurs potentiels.
 - Échangez vos coordonnées et effectuez un suivi dans les 48 heures.
- **Suivi** : Après l'événement, envoyez des e-mails de suivi personnalisés faisant référence à votre conversation et suggérant les prochaines étapes de la collaboration.

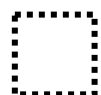


Outil: Planification d'événements et participation



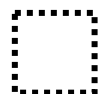
Établir des objectifs clairs

Savoir ce que vous voulez atteindre



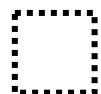
Identifier les parties prenantes clés

les personnes ou les entreprises incontournables



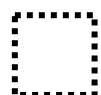
Préparer les points de discussion

points clés à discuter avec les parties prenantes pour que les conversations restent ciblées et précieuses



Apporter des matériaux

Cartes de visite, aperçu d'une page de l'entreprise et tous les visuels ou démonstrations de produits pertinents



Planifiez votre suivi

Préparer des courriels ou des messages personnalisés pour le suivi post-événement



Activité : Interaction rapide

Dans cette activité, vous simulerez la participation à un événement professionnel, où vous vous exercerez à dialoguer avec les autres participants, à vous présenter et à faire un suivi. Chaque participant aura 5 minutes pour :

- **Présenter un argumentaire éclair** : présentez-les, ainsi que leur entreprise, à un pair.
- **Engager la conversation** : Exercez-vous à poser des questions pertinentes à des collaborateurs ou à des investisseurs potentiels.
- **Échanger vos coordonnées** : simulez l'échange de cartes de visite ou de coordonnées LinkedIn et discutez de la prochaine procédure de suivi.



Activité : Interaction rapide

Composante interactive : Après la simulation, les participants feront un bilan et discuteront de la manière dont ils peuvent améliorer leurs compétences en matière de réseautage et de suivi.



Accès aux opportunités de financement

Les événements commerciaux peuvent être une passerelle vers des opportunités de financement, mais vous devez être stratégique. Voici comment utiliser ces événements pour communiquer avec les investisseurs :

- 1. Participants investisseurs de recherche :** De nombreux investisseurs assistent à des événements de l'industrie pour rechercher des opportunités potentielles. Recherchez les investisseurs qui seront présents et élaborer un plan pour les engager.
- 2. Préparez-vous à présenter :** soyez prêt à présenter un argumentaire concis et convaincant lorsque vous rencontrez des investisseurs lors de sessions ou de panels de réseautage.
- 3. Suivi avec les investisseurs :** après votre conversation initiale, envoyez un e-mail détaillé pour décrire votre potentiel commercial et pourquoi il s'aligne sur leur portefeuille.
- 4. Tirer parti des tables rondes :** Posez des questions réfléchies lors des tables rondes d'investisseurs ou des discours liminaires pour attirer leur attention, puis approchez-les par la suite pour poursuivre la conversation.



Inspirez-vous de....

Dans certains cas, le capital de départ nécessaire est intangible. Joshua, opérant en dehors de ce pays d'origine, a commencé sa propre pratique en capitalisant principalement sur ses compétences et son expertise dans le domaine des effets visuels.

Cependant, il était très bénéfique pour Joshua de :

- Capitaliser sur l'engagement des médias sociaux : tweeter ou publier sur des réseaux professionnels au sujet de son activité.
- Rejoignez un incubateur local pour compléter les points manquants de son modèle d'entreprise en tant que solopreneur.

Question de réflexion: Après avoir regardé cette vidéo, spécialement enregistrée pour MOSAIC, pensez-vous que votre modèle est similaire ?



[Lien externe](#)





Principaux Points à Retenir

1

Les incubateurs offrent un soutien structuré

Mentorat, accès au financement et opportunités de réseautage qui peuvent accélérer la croissance de l'entreprise

2

Les événements professionnels sont inestimables

Ils offrent des opportunités de réseauter, de rencontrer des investisseurs et de trouver des collaborateurs.

3

La préparation est essentielle

Qu'il s'agisse de postuler à un incubateur ou d'assister à un événement, le succès vient d'une préparation minutieuse, d'objectifs clairs et d'un suivi efficace



Ressources complémentaires

1. Le Lean Startup d'Eric Ries : Un guide d'une méthodologie Lean, pertinent pour ceux qui entrent dans les incubateurs.
2. Communautés de démarrage par Brad Feld : Un livre sur la construction et la participation aux écosystèmes entrepreneuriaux, important pour comprendre comment les événements commerciaux peuvent favoriser la croissance.
3. L'activité de capital-risque par Mahendra Ramsinghani : offre un aperçu de la façon dont les investisseurs en capital-risque pensent et comment les entrepreneurs peuvent présenter avec succès des demandes de financement





04

Mentorat des entrepreneurs sous- représentés



Le mentorat est un cerveau à choisir, une oreille à écouter et une poussée dans la bonne direction.

John Crosby



Introduction au mentorat

Le mentorat est une ressource essentielle pour les entrepreneurs, en particulier ceux issus de milieux sous-représentés. Un mentor peut fournir des conseils et ouvrir des portes à de nouveaux réseaux et à des opportunités inaccessibles.

Pour les fondateurs sous-représentés, avoir un mentor qui comprend leurs défis uniques peut changer la donne pour surmonter les obstacles au succès, en particulier :

- Pourquoi le mentorat est crucial pour le développement personnel et professionnel.
- Comment trouver le bon mentor qui s'aligne sur les objectifs et les valeurs de votre entreprise.
- Comment établir une relation productive et bénéfique entre le mentor et le mentoré.
- Surmonter les défis de mentorat courants tels que les attentes inadéquates ou les problèmes de communication.



Compétences-clé à acquérir



Apprenez à trouver le bon mentor et à comprendre comment identifier, rechercher et approcher ceux qui peuvent vous fournir les conseils dont vous avez besoin.



Apprenez à utiliser le mentorat pour acquérir de nouvelles connaissances, créer des réseaux et accélérer le développement personnel et commercial.



Apprenez à établir des objectifs clairs, à maintenir une communication efficace et à assurer un soutien productif à long terme, et à en tirer profit pour les deux parties.



Surmontez les défis en apprenant des stratégies pour gérer les problèmes de mentorat courants, comme la gestion des attentes et le maintien de la communication.



Pourquoi le mentorat est important



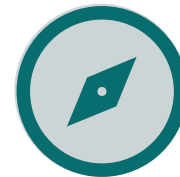
RÉSEAUX:

LES MENTORS PEUVENT VOUS PRÉSENTER DES CONTACTS CLÉS DE L'INDUSTRIE, DES INVESTISSEURS POTENTIELS ET D'AUTRES LIENS PRÉCIEUX.



RESSOURCES:

ELLES PEUVENT OFFRIR UN ACCÈS AUX OUTILS, AUX CONNAISSANCES ET AUX EXPÉRIENCES QUI SONT ESSENTIELS À LA CROISSANCE.



CONSEILS:

LES MENTORS FOURNISSENT DES COMMENTAIRES SUR LA STRATÉGIE COMMERCIALE, AIDENT À RÉSOUDRE LES PROBLÈMES ET OFFRENT DE NOUVELLES PERSPECTIVES QUI PEUVENT PRÉVENIR LES ERREURS COÛTEUSES.



CONFIANCE:

AVOIR UN GUIDE EXPÉRIMENTÉ PEUT RENFORCER VOTRE CONFIANCE, SACHANT QUE VOUS AVEZ QUELQU'UN QUI SOUTIENT VOTRE PARCOURS ENTREPRENEURIAL.



Trouver le bon mentor

Trouver le bon mentor implique de la recherche, de l'alignement et de la sensibilisation.

- 1. Identifiez vos besoins :** avant de rechercher un mentor, clarifiez les domaines de votre activité ou de votre développement personnel dans lesquels vous avez besoin d'aide (par exemple, la collecte de fonds, le développement de produits, les compétences en leadership).
- 2. Recherchez des mentors potentiels :** utilisez des plateformes professionnelles comme LinkedIn, AngelList et des forums de l'industrie pour trouver l'expertise et l'expérience appropriées.
- 3. Alignez les valeurs :** recherchez un mentor dont les valeurs s'alignent sur les vôtres, en veillant à ce qu'il comprenne les défis auxquels vous êtes confronté en tant qu'entrepreneur sous-représenté.
- 4. Approchez-les efficacement :** Lorsque vous tendez la main, soyez concis. Présentez-vous, expliquez ce que vous admirez dans leur travail et précisez comment leur mentorat peut vous aider.



Inspirez-vous de....

Dans cette vidéo, vous entendrez comment les entrepreneurs ont bénéficié du mentorat. La vidéo couvre :

- Le rôle du mentorat dans la résolution des problèmes à un stade précoce.
- Comment les mentors les ont aidés à affiner leurs modèles d'entreprise, à obtenir un financement et à se développer.
- Stratégies pour trouver le bon mentor et maintenir une relation productive.

Composante interactive : les apprenants discuteront des principaux points à retenir et de la manière dont ils prévoient de mettre en œuvre des stratégies de mentorat dans leur propre parcours entrepreneurial.



[Lien externe](#)



Relation mentor-mentoré

L'établissement et le maintien d'une relation solide entre le mentor et le mentoré nécessitent des attentes claires, une bonne communication et un respect mutuel.

Prendre en compte

- **Établir des objectifs clairs:** Au début, convenez des domaines spécifiques dans lesquels vous avez besoin de soutien et établissez des objectifs clairs et mesurables pour votre mentorat.
- **Maintenez une communication régulière :** planifiez des vérifications cohérentes, hebdomadaires ou mensuelles, pour tenir votre mentor informé et engagé.
- **Soyez ouvert aux commentaires :** les mentors sont là pour remettre en question votre façon de penser et vous aider à grandir. Soyez réceptif aux critiques constructives et utilisez-les pour améliorer votre activité.
- **Donnez en retour :** N'oubliez pas que le mentorat est une voie à double sens. Faites le point sur vos progrès et cherchez des moyens d'apporter de la valeur à votre mentor, que ce soit par des idées, des présentations ou de la reconnaissance.



Exemple

Un mentoré pourrait se fixer des objectifs tels que « Apprendre à mobiliser des capitaux pour mon prochain cycle de financement » ou « Affiner ma stratégie d'acquisition de clients ».

Le mentor pourrait vérifier si les objectifs sont réalistes et réalisables.

Les deux parties peuvent suivre les progrès et ajuster les stratégies de mentorat.



Inspirez-vous de....

Carlos, un fondateur sous-représenté dans le domaine de l'énergie propre, a réussi à faire évoluer son entreprise grâce au mentorat.

- **Défi** : Carlos a eu du mal à trouver des investisseurs qui comprenaient sa technologie innovante et qui avaient du mal à constituer une équipe.
- **Mentorat** : Il s'est connecté avec un mentor qui avait une vaste expérience dans les startups de l'énergie et savait où se situait l'investissement.



Inspirez-vous de....

- **Résultat** : Avec les conseils de son mentor, Carlos a affiné son argumentaire auprès des investisseurs locaux, élargi son réseau professionnel et obtenu un financement pour faire évoluer son équipe de direction.



Défis du mentorat

Comme toute relation, le mentorat comporte des défis. Nous partageons certains obstacles communs et comment les surmonter :

- 1. Attentes mal alignées :** Il est important de clarifier le rôle du mentor dès le début. Fixez des objectifs et des limites spécifiques pour vous assurer que les deux parties sont alignées.
- 2. Problèmes de communication :** si la communication devient incohérente, abordez-la directement. Confirmez à nouveau un horaire d'enregistrement régulier et les outils de contact préférés.
- 3. Manque de progrès:** si vous ne progressez pas vers vos objectifs, réévaluez-les avec votre mentor et ajustez le plan. Soyez proactif pour faire avancer la relation.
- 4. Dépendance excessive à l'égard du mentor:** Bien que le mentorat soit un excellent système de soutien, n'oubliez pas que vous devez vous approprier vos décisions commerciales. Utilisez votre mentor comme un guide, pas comme une béquille.



Activité : Simulation de jumelage

Les apprenants s'exerceront à trouver et à approcher des mentors, en suivant les étapes suivantes :

- 1. Identifiez vos besoins:** chaque participant identifiera un domaine spécifique d'orientation nécessaire.
- 2. Recherchez des mentors potentiels:** les apprenants rechercheront une liste fournie de mentors hypothétiques ou réels, chacun avec une bio qui inclut leur expertise.
- 3. Élaborer une stratégie de sensibilisation:** les participants rédigeront une courte introduction à leur mentor choisi, expliquant pourquoi ils tendent la main et comment le mentor peut les aider. Prévoyez les obstacles !
- 4. Jeu de rôle:** En binôme, comme s'il s'agissait de la première réunion.

Composante interactive: Partage en plénière.



Outils: Évaluation de votre réseau

1. Réseautage:

- Qui est dans votre réseau immédiat?
- Avez vous accès à des mentors, des pairs et des collaborateurs potentiels?
- Quelles lacunes existent dans votre réseau (par exemple, manque de liens avec des investisseurs ou des leaders de l'industrie)?

2. Les relations avec les investisseurs:

- Avez vous des investisseurs qui comprennent votre vision et s'alignent sur vos valeurs?
- À quelle fréquence communiquez-vous avec les investisseurs et ces relations sont-elles solides et continues?
- Y a-t-il des investisseurs potentiels que vous n'avez pas encore approchés?



Outils: Évaluation de votre réseau

3. Mentorat:

- Avez vous un mentor qui fournit des conseils significatifs?
- Communiquez-vous régulièrement avec votre mentor et êtes-vous clair sur vos objectifs ?
- Pourriez-vous bénéficier de mentors supplémentaires dans différents domaines d'expertise ?





Principaux Points à Retenir

1

Trouver le bon mentor

Choisissez un mentor dont l'expérience et les valeurs correspondent aux besoins de votre entreprise.

2

Établir des relations productives

Fixez-vous des objectifs clairs, communiquez régulièrement et accueillez les commentaires.

3

Tirer parti du mentorat pour la croissance

Utilisez des mentors pour accéder aux réseaux, aux ressources et aux informations sur l'industrie.



Ressources complémentaires

1. Le manuel de mentorat par Julie Starr : un guide pratique pour être un mentor et un mentoré efficace, avec des stratégies pour établir des relations productives.
2. Le pouvoir des pairs par Leon Shapiro : explore comment les entrepreneurs peuvent apprendre des pairs et des mentors pour accélérer la croissance de l'entreprise.
3. Le guide du mentor par Lois J. Zachary : Un livre complet sur la création de relations de mentorat solides et leur utilisation comme outils de développement personnel et professionnel.





05

Auto-réflexion et références



À faire et à ne pas faire en général

- **Faites un suivi** après les réunions et les présentations - les relations sont construites au fil du temps.
 - **Soyez transparent** avec les investisseurs et les mentors sur les succès et les défis.
 - **Offrez de la valeur** à votre réseau ; les relations devraient être mutuellement bénéfiques.
 - **Soyez prêt** pour les événements commerciaux et les réunions d'investisseurs avec des objectifs clairs.
-
- **Ne soyez pas transactionnel**- évitez de vous concentrer uniquement sur ce que vous pouvez gagner sans considérer comment vous pouvez aider les autres.
 - **N'ignorez pas les commentaires**- soyez ouvert aux changements suggérés par votre réseau.
 - **N'oubliez pas d'entretenir les relations existantes**- restez en contact avec vos contacts
 - **Ne comptez pas uniquement sur le réseautage en ligne**: prenez le temps d'organiser des événements et des réunions en personne pour approfondir les liens.



Étude de cas globale : SINGA COMMUNITY

Les lignes directrices suivantes pour les pratiques sont tirées des manuels de SINGA pour l'organisation d'événements communautaires. Pour plus d'informations, contactez SINGA via leur site Web.

1. Structure de la communauté

La communauté de SINGA est divisée en trois catégories :

- **Amis:** Offrir un soutien de près.
- **Locaux:** des résidents de longue date aident les nouveaux arrivants.
- **Équipe:** Membres contribuant activement aux projets.

2 L'engagement de la communauté

SINGA encourage la participation à travers :

- **Participer à des événements** pour favoriser les connexions.
- **Rejoindre ou proposer des projets.**
- **Partager les compétences et l'expertise** avec les autres.

3. Canaux de communication

SINGA facilite la communication via :

- **Groupe Facebook** pour les informations sur l'événement.
- **Groupes WhatsApp** pour une communication directe.
- **Bulletin d'information** pour des mises à jour régulières.

Valeurs et principes

SINGA soutient :

- **Inclusivité**, diversité accueillante.
- **Soutien mutuel**, favorisant l'apprentissage partagé.
- **Échange interculturel**, promotion du dialogue.



Tests d'autoévaluation

Nous vous proposons un court questionnaire d'auto-évaluation de la mesure dans laquelle vous avez compris le contenu.

L'objectif est de vérifier et de renforcer ce que vous avez appris.

Vous pouvez répondre au quiz autant de fois que vous le souhaitez. N'oubliez pas que le quiz ne fait que faire partie du processus d'apprentissage de nouvelles choses !



Réflexion et Quiz(1)

Il est maintenant temps de réfléchir à votre réseau actuel et à la manière dont vous pouvez l'améliorer. Répondez aux questions suivantes pour évaluer vos progrès :

- Qui sont les personnes les plus précieuses de votre réseau aujourd'hui ?
- Où avez-vous des lacunes dans votre réseau (par exemple, des experts de l'industrie, des collaborateurs potentiels) ?
- À quelle fréquence interagissez-vous avec votre réseau ?
- Comment pouvez-vous étendre votre réseau au cours des 3 prochains mois ?

Étape d'action : Écrivez deux actions spécifiques que vous prendrez ce mois-ci pour élargir votre réseau (par exemple, assister à un événement de l'industrie, rejoindre un groupe en ligne professionnel).



Réflexion et Quiz (2)

Réfléchissez à votre relation avec les investisseurs et à la manière dont vous pouvez améliorer votre engagement avec eux.

- Vos objectifs commerciaux s'alignent-ils sur ceux de vos investisseurs actuels ou potentiels ?
- À quelle fréquence communiquez-vous avec les investisseurs et votre communication est-elle claire et transparente ?
- Quelles relations avec les investisseurs pourriez-vous renforcer par le biais de mises à jour ou de réunions régulières ?
- Quelles mesures pouvez-vous prendre pour approcher les investisseurs potentiels dans les mois à venir ?

Étape d'action : Identifiez un investisseur avec lequel vous n'avez pas interagi récemment et planifiez une réunion ou une mise à jour dans les 2 prochaines semaines.



Réflexion et Quiz (3)

Réfléchissez à vos relations de mentorat et à la manière dont elles soutiennent votre croissance.

- À quelle fréquence rencontrez-vous votre mentor?
- Avez-vous défini des objectifs clairs avec votre mentor ? Ces objectifs sont-ils atteints ?
- Y a-t-il d'autres mentors dont vous pourriez bénéficier dans différents domaines d'expertise ?
- Comment apportez-vous de la valeur à votre mentor ?

Étape d'action : Écrivez un objectif réalisable pour améliorer votre relation de mentorat (par exemple, fixer des objectifs clairs, planifier des réunions régulières).



Réflexion et Quiz (4)

Réfléchissez à votre participation récente à des événements professionnels et à la manière dont vous pouvez améliorer votre approche.

- Quel était votre objectif principal lors du dernier événement professionnel auquel vous avez assisté? L'avez-vous atteint?
- Combien de nouveaux contacts avez-vous établis et avez-vous suivi avec eux ?
- Quels défis avez-vous rencontrés en matière de réseautage et comment pouvez-vous les résoudre la prochaine fois ?
- Dans quelle mesure étiez-vous bien préparé avec votre argumentaire éclair et vos points de discussion ?

Étape d'action : définissez un objectif pour le prochain événement auquel vous envisagez d'assister. Notez deux résultats clés que vous voulez atteindre (par exemple, rencontrer un investisseur spécifique ou établir un nouveau partenariat).



Reflection and Quiz (5)

Réfléchissez aux défis auxquels vous avez été confrontés dans l'établissement de relations et à la manière dont vous les avez surmontés ou pouvez les surmonter.

- À quels défis faites-vous face pour maintenir une communication cohérente avec votre réseau ?
- Avez-vous eu des conversations difficiles avec des investisseurs ou des mentors, et comment les avez-vous gérées ?
- Comment gérez-vous les revers dans les relations (par exemple, la perte d'un investisseur, la rupture de la communication avec le mentor) ?
- Quelles stratégies pouvez-vous mettre en œuvre pour renforcer les relations à l'avenir ?

Étape d'action : Écrivez un défi spécifique auquel vous avez été confronté dans l'établissement de relations et décrivez un plan pour y remédier à l'avenir.





mosaic
inclusive investing for founders

Bravo pour avoir terminé le Module 6.

La prochaine étape est le Module 7 Travailler avec des investisseurs



www.mosaic4investing.eu

Cette ressource est placée
sous licence CC BY 4.0



Cofinancé par
l'Union européenne

Financé par l' Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés n'engagent toutefois que l'auteur ou les auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive Européenne pour l'Education et la Culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'agence ne peuvent en être tenues responsables.