



mosaic
inclusive investing for founders

Module 7 Travailler avec des investisseurs

www.mosaic4investing.eu



Cette ressource est placée
sous licence CC BY 4.0



Cofinancé par
l'Union européenne



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.

Introduction

Ce module permet aux fondateurs sous-représentés d'acquérir les connaissances, les compétences et la confiance nécessaires pour sécuriser leurs investissements. À la fin, les apprenants seront équipés pour élaborer des argumentaires d'investissement persuasifs, faire preuve de diligence raisonnable, gérer les relations avec les investisseurs et suivre efficacement les progrès après l'investissement.

- 01 Élaborer un argumentaire d'investissement convaincant
- 02 Préparation à la diligence raisonnable
- 03 Gestion de la relation avec les investisseurs
- 04 Contrôle et rapport post-investissement
- 05 Auto-réflexion et références

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'Education et la Culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'agence ne peuvent en être tenues responsables.

Résultats d'apprentissage

- **Connaissances:** les apprenants comprendront le paysage de l'investissement, les attentes des investisseurs, les éléments de l'argumentaire, la préparation à la diligence raisonnable et les relations avec les investisseurs.
- **Compétences:** Apprenez à élaborer des argumentaires, à préparer des documents de diligence raisonnable, à gérer les relations avec les investisseurs et à établir des systèmes de rapport post-investissement.
- **Comportements:** Cultiver l'engagement proactif des investisseurs, mettant l'accent sur la transparence, l'honnêteté et la préparation tout au long du processus d'investissement.
- **Attitudes:** Développer un état d'esprit confiant et résilient, habiliter les fondateurs sous-représentés à approcher les investisseurs de manière claire et professionnelle.





01

Élaborer un argumentaire d'investissement convaincant

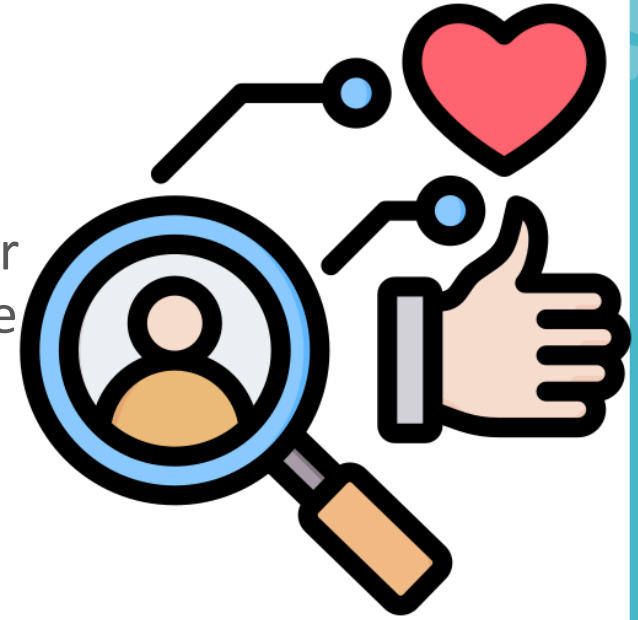


Il s'agit de la préparation

Dans le module 4, Comment obtenir un financement pour mon entreprise, vous avez appris sur le capital de risque et l'investissement providentiel. Il est essentiel de trouver le bon ajustement pour votre stade d'activité et vos valeurs.

Savoir comment communiquer avec les investisseurs, c'est savoir où chercher, qui chercher et comment maximiser votre première introduction. Il est essentiel de garder les investisseurs engagés dès l'engagement initial jusqu'à ce que vous puissiez présenter votre idée.

Différents types d'investisseurs se trouveront dans différents endroits, donc savoir qui vous recherchez vous indiquera où chercher.



Types d'investisseurs dont vous pourriez avoir besoin :

Le financement de **pré-amorçage** est souvent considéré comme la toute première injection financière dans une nouvelle entreprise, destinée à aider une idée à se développer en quelque chose de plus tangible. À ce stade, l'entreprise est généralement dans sa phase conceptuelle, et le financement est utilisé pour couvrir les coûts initiaux tels que le développement de produits et la mise en place des opérations de base.

Qui sont les investisseurs de pré-amorçage ?

- **Réseau personnel:** Les investisseurs de pré-amorçage les plus courants sont probablement des personnes au sein de votre réseau personnel qui croient en votre vision et votre potentiel. Cela inclut la famille, les amis et les connaissances professionnelles.
- **Investisseurs providentiels:** certains investisseurs providentiels peuvent également être disposés à investir au stade de pré-amorçage, en particulier ceux qui ont un intérêt particulier pour votre créneau commercial ou qui partagent un lien personnel avec vous.



Types d'investisseurs dont vous pourriez avoir besoin :

Le financement de pré-amorçage consiste à croire au potentiel d'une idée et à la capacité de l'entrepreneur à l'exécuter. Pour les fondateurs sous-représentés, qui pourraient ne pas avoir un accès direct aux capitaux, il est essentiel de comprendre et de naviguer dans ce paysage de financement précoce pour faire passer leurs idées innovantes de la planche à dessin au marché.

Pourquoi la pré-semence ?

- **Risque élevé, récompense élevée:** les investisseurs de pré-amorçage sont généralement des personnes à l'aise avec les risques élevés, car ils investissent dans l'idée d'entreprise et le potentiel de l'entrepreneur plutôt que dans des résultats prouvés.
- **Développement précoce :** le financement à ce stade est crucial pour transformer une idée en prototype ou pour jeter les bases des futures opérations commerciales.



Types d'investisseurs dont vous pourriez avoir besoin :

Échelle d'investissement: Le montant du financement de pré-amorçage peut varier considérablement. Elle varie souvent de quelques milliers à des dizaines de milliers d'euros, principalement en fonction du réseau et des ressources de l'entrepreneur. Dans certains cas, en particulier lorsque l'entrepreneur a fait ses preuves ou a un potentiel exceptionnellement élevé, le montant peut atteindre des centaines de milliers



Types d'investisseurs dont vous pourriez avoir besoin :

Providence

Les investisseurs providentiels sont des personnes fortunées qui fournissent un soutien financier aux petites startups ou aux entrepreneurs, généralement en échange de capitaux propres ou de dettes convertibles. Ils sont souvent parmi les premiers investisseurs externes dans une startup, comblant le fossé entre l'autofinancement et le financement de capital-risque plus important. Il s'agit d'une autre option à un stade précoce, souvent avant que la plupart des autres investisseurs ne soient prêts à tenter leur chance. Les investisseurs providentiels sont des individus avec du capital derrière eux qui sont susceptibles de s'engager avec des idées qui résonnent avec eux. Les fonds d'Angels peuvent aller de quelques milliers d'euros à environ un million et peuvent également s'accompagner d'une expertise sectorielle.

Trouver un investisseur providentiel avec la bonne passion peut apporter beaucoup plus que du capital à votre projet. Contrairement aux investisseurs institutionnels, les investisseurs providentiels investissent leur propre argent dans des startups auxquelles ils croient, souvent motivés à la fois par des motivations financières et par un intérêt personnel pour la vision de l'entrepreneur.



Types d'investisseurs dont vous pourriez avoir besoin :

Fonds de démarrage

Les fonds de démarrage sont une étape importante par rapport au pré-amorçage, et généralement, vous y serez admissible une fois que votre entreprise aura gagné du terrain. Il y a des individus et des entreprises de financement qui pourraient être intéressés à fournir ce niveau de financement, tant que vos documents sont en règle et que vous avez une sorte de preuve de concept. Une fois que tout cela sera prêt, vous pourrez postuler pour le prochain cycle de financement, qui pourrait être une injection substantielle de capital pouvant faciliter une croissance très rapide.

Vous pourrez probablement demander jusqu'à environ cinq millions de dollars. En moyenne, les tours de financement d'amorçage couvrent environ 2 millions d'euros, et dans la plupart des cas, ils sont dépensés pour gagner rapidement et efficacement des parts de marché.

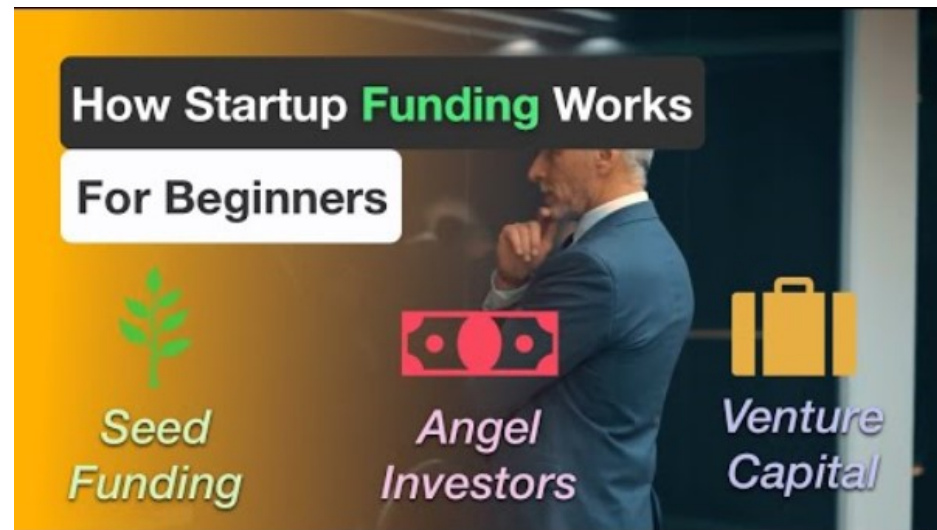


Types d'investisseurs dont vous pourriez avoir besoin :

Investisseur en capital risque (VC)

Pour les cycles d'investissement ultérieurs, de nombreuses entreprises présenteront des fonds de capital-risque. Ceux-ci peuvent aller des microfonds aux injections de capital dans les milliards, ils recherchent donc le potentiel de croissance le plus élevé avant d'investir. Le capital-risque peut être un coup de pouce important pour une entreprise en démarrage, et il peut provenir d'une entreprise ou d'un individu.

REGARDER



Fonctionnement du financement de démarrage :
capitaux de démarrage, investisseurs providentiels
et capital-risqueurs expliqués



Comment rencontrer des investisseurs, en ligne et hors ligne

Les investisseurs que vous recherchez peuvent provenir de votre propre réseau plus large ou du monde virtuel.

L'un des meilleurs moyens de se connecter avec un investisseur est de lui être directement référé. Cela signifie que vous bénéficierez énormément d'un réseau diversifié et robuste. Suivre une stratégie de réseautage (voir le Module 6) vous mènera loin dans tous les aspects de l'entreprise, alors sortez et commencez à établir des liens.

Il existe plusieurs sites en ligne spécialement conçus pour relier les investisseurs aux fondateurs, et ceux-ci peuvent parfois être le moyen le plus rapide et le plus efficace de trouver les bonnes personnes pour vous aider. Chaque plateforme aura sa propre façon d'être payée, et certaines prendront des frais d'abonnement, tandis que d'autres prendront un pourcentage des investissements réalisés.



Plateformes en ligne pour investisseurs

SeedBlink (Finlande) - [Tech Investments & Equity Management for Europe](#) | [SeedBlink](#)

Cette plateforme est connue pour sa forte présence dans les pays nordiques et offre une variété d'options d'investissement, y compris des investissements en actions et en dette. SeedBlink filtre rigoureusement chaque opportunité d'investissement, ce qui en fait un choix solide pour les investisseurs qui cherchent à diversifier leurs portefeuilles avec des opportunités d'investissement de haute qualité basées en Europe.

Companisto (Allemagne) - [Investissements en actions pour les startups](#) | [Companisto](#)

Basée à Berlin, Companisto permet aux investisseurs du monde entier d'investir dans des startups et des entreprises établies. Il est connu pour son interface conviviale et offre une gamme d'options de paiement pour accueillir les investisseurs mondiaux.



Plateformes en ligne pour investisseurs

Funderbeam (Estonie) - Funderbeam offre une approche unique en permettant aux investissements dans un « syndicat » qui regroupe des fonds d'investir dans des startups, offrant ainsi une plus grande diversification et réduisant les risques pour les investisseurs individuels. Il donne accès à un large éventail de startups dans divers secteurs.

Leapfunder (Pays-Bas) - Leapfunder : Où les investisseurs providentiels trouvent des startups prometteuses est connu pour son approche simple de l'investissement providentiel, ce qui permet aux nouveaux investisseurs de commencer facilement. Il offre un environnement de paiement sécurisé et la flexibilité d'investir de plus petits montants dans les toutes premières étapes des startups.

WiSEED (France) - WiSEED - Investir dans le Crowdfunding immobilier et la transition énergétique Fondé en 2008, WiSEED a été l'un des pionniers de l'industrie et se concentre sur les opportunités d'investissement socialement responsable, ce qui en fait un bon choix pour les investisseurs intéressés par l'investissement à impact.



Qu'est-ce qu'un Pitch Deck ?

Obtenir un financement est un processus en plusieurs étapes. Un pont à pas fort est le premier échelon de l'échelle. Un pitch deck est une brève présentation qui donne aux investisseurs ou clients potentiels un aperçu de votre plan d'affaires, de vos produits, de vos services et de votre croissance. Dans de nombreux cas, l'objectif principal d'un pitch deck n'est pas d'obtenir un financement, mais de se rendre à la prochaine réunion.

Adaptez les pitches aux types d'investisseurs (VC, anges, crowdfunding) en vous alignant sur leurs objectifs. Être conscient de

- **Personnalisation** : utilisez la recherche sur les antécédents des investisseurs pour mettre en évidence les aspects qui résonnent.
- **Biais inconscient** : les fondateurs d'origines diverses doivent mettre l'accent sur la résilience et les forces uniques



Structurer l'histoire

- **Engagez-vous avec le problème:** commencez par une histoire ou un point de données relatable soulignant l'importance du problème.
- **Présentez la solution:** expliquez comment votre solution s'attaque efficacement au problème et se démarque sur le marché.
- **Opportunité de marché:** détails sur la taille du marché et sur la manière dont vous envisagez de la saisir.
- **Faire preuve de traction:** fournir des preuves de succès, comme la croissance de la clientèle ou les partenariats, pour démontrer l'adéquation produit-marché.
- **Montrez votre compétence :** mettez en évidence l'expérience et les compétences de votre équipe fondatrice.
- **Modèle de revenus et évolutivité :** montrez comment votre entreprise gagne de l'argent et peut croître de manière rentable.



Structurer l'histoire

- **Besoins de financement** : indiquez clairement de combien vous avez besoin et comment vous l'utiliserez pour stimuler la croissance.
- **Compétences financières** : Connaître les principales mesures financières (par exemple, CAC, LTV, taux de combustion) pour discuter en toute confiance avec les investisseurs. Familiarisez-vous avec des termes tels que
 - **CAC (Customer Acquisition Cost)**- le coût total de l'acquisition d'un nouveau client. Cela comprend toutes les dépenses de marketing et de vente nécessaires pour attirer et convertir quelqu'un en client. Le CAC est une mesure essentielle pour que les entreprises comprennent l'efficacité de leurs stratégies marketing et déterminent combien elles dépensent pour gagner chaque nouveau client.



Structurer l'histoire

- **LTV (valeur à vie)** - le revenu projeté qu'un client générera au cours de sa vie en tant que client de votre entreprise. Cela aide les entreprises à comprendre la valeur d'un client pour leur entreprise au fil du temps, ce qui peut éclairer les décisions sur le montant d'argent à investir pour acquérir de nouveaux clients et conserver ceux qui existent déjà.
- **Taux de combustion** - fait référence au taux auquel une entreprise consomme ses réserves de trésorerie avant de générer un flux de trésorerie positif. Il est particulièrement crucial pour les startups de surveiller, car cela indique combien de temps elles peuvent continuer à fonctionner dans les conditions financières actuelles avant d'avoir besoin de devenir rentables ou d'obtenir des financements supplémentaires.



Le lancement

La pratique rend parfait : les fondateurs doivent répéter soigneusement pour une livraison polie et naturelle.

Confiance dans la prestation : Utilisez un langage corporel positif, un contact visuel constant et un ton confiant pour renforcer la confiance et l'intérêt.

Conclusion mémorable : Terminez par une déclaration forte renforçant l'engagement et la vision de la startup.



Regarder



https://www.youtube.com/watch?v=YvaCZt_T6Xc



*Si les gens doutent de ce que
vous pouvez faire, allez si
loin que vous ne pouvez plus
les entendre.*

Michele Ruiz





02

Préparation à ladiligence raisonnable



Qu'est-ce que la diligence raisonnable ?

Il s'agit d'un examen approfondi par les investisseurs pour évaluer la viabilité, les finances et le potentiel de croissance d'une startup.

- **Pourquoi c'est important pour les fondateurs :** Être préparé renforce la transparence, renforce la confiance des investisseurs et améliore les chances de financement.
- **Étapes clés :** Cette étape couvre les contrôles financiers, juridiques, opérationnels et de marché pour confirmer l'exactitude du pitch.



Transparence financière

- **Clés financières:** Préparer les états des résultats, les bilans, les flux de trésorerie et les projections pour montrer la santé et la croissance budgétaires. Voir les modules 3, 4, 5 et 7 – nous avons ce qu'il vous faut !
- **Revenus et échelle:** Expliquez votre modèle de revenus et comment le financement fait évoluer l'entreprise.
- **Transparence:** les documents transparents renforcent la confiance, réduisant les suivis et les retards des transactions.



Conformité et PI

Confirmer la structure juridique, les licences et la conformité réglementaire de la startup

Documenter les protections de la PI (brevets, marques) pour sécuriser les innovations.

Gardez les documents juridiques exacts et accessibles pour réduire les risques et rassurer les investisseurs.



Préparation au Marché

- Montrer la solidité opérationnelle : la chaîne d'approvisionnement, les RH et les pratiques de gestion.
- Présenter la position sur le marché et l'analyse de la concurrence pour montrer la demande et l'avantage concurrentiel.
- Identifier et expliquer les stratégies d'atténuation des risques opérationnels pour une meilleure planification.





03

Gestion de la relation avec les investisseurs



Quelles sont les relations avec les investisseurs

Les relations avec les investisseurs (RI) font référence à la gestion continue de la communication entre une entreprise et ses investisseurs. Cette fonction contribue à renforcer la confiance et la transparence, en veillant à ce que les investisseurs restent confiants dans le succès à long terme de l'entreprise. Des relations efficaces avec les investisseurs peuvent conduire à un financement continu, à un soutien pendant les périodes difficiles et à des relations renforcées qui durent des années.

Transparence

Tenir les investisseurs informés des performances et des perspectives de l'entreprise

Confiance

Construire et maintenir la confiance en partageant ouvertement les succès et les défis.

Engagement

Maintenir les investisseurs impliqués par le biais de communications et de mises à jour régulières.



Le rôle de la transparence Dans les relations avec les investisseurs

La transparence est essentielle pour établir et maintenir la confiance avec les investisseurs. Une communication claire et honnête réduit l'incertitude et maintient les investisseurs confiants dans le leadership et l'orientation future de l'entreprise. Les entreprises doivent fournir des mises à jour régulières sur les performances financières, les plans stratégiques et les défis auxquels elles sont confrontées. Cela renforce non seulement la crédibilité, mais définit également des attentes réalistes.

Ce qu'il faut partager :

- **Performance financière** : résultats trimestriels, flux de trésorerie, croissance des revenus.
- **Défis commerciaux** : soyez franc sur les difficultés ou les revers.
- **Opportunités et plans d'avenir** : mettez en évidence les opportunités de croissance futures et la vision à long terme de l'entreprise.



Éléments clé d'une communication efficace avec les investisseurs

Une bonne communication est la clé de la réussite des relations avec les investisseurs. Les principaux éléments d'une communication efficace comprennent **la clarté, la cohérence et la rapidité**:

Clarté

Assurez-vous que vos messages sont simples et faciles à comprendre. Évitez le jargon qui pourrait semer la confusion chez les investisseurs.

Cohérence

La communication régulière, tant dans les bons que dans les mauvais moments, montre que l'entreprise est stable et transparente.

Respect des délais

Fournir des mises à jour en temps opportun afin que les investisseurs ne soient pas laissés dans l'ignorance des développements critiques.

Meilleure pratique : se concentrer sur la situation dans son ensemble. Adaptez votre message à votre public. Soyez proactif, pas réactif.



Types de communication avec les investisseurs

Rapports trimestriels	Fournir des mises à jour régulières sur les performances financières.	▶	✓ Utilisez les rapports trimestriels pour des mises à jour cohérentes
Rapports Annuels	Un aperçu complet des performances annuelles de l'entreprise, y compris les données financières et les initiatives stratégiques.	▶	
Réunions avec les investisseurs	Réunions en face à face ou sessions virtuelles pour discuter des progrès de l'entreprise, répondre aux préoccupations et décrire les plans futurs.	▶	✓ Tenir des réunions avec les investisseurs lorsque des jalons ou des défis majeurs surviennent
Newsletters	Des courriels mensuels ou trimestriels qui tiennent les investisseurs informés des activités en cours	▶	
Appels de revenus	Appels accessibles au public où les dirigeants de l'entreprise discutent des performances financières et répondent aux questions des investisseurs	▶	✓ Réservez les rapports annuels pour les aperçus de fin d'année



Préparation des réunions avec les investisseurs

Les réunions avec les investisseurs sont l'occasion de présenter les performances et l'orientation future de votre entreprise. La préparation est essentielle pour faire une impression positive et répondre aux préoccupations des investisseurs :

Préparer les données financières

Mettre à jour les états financiers, y compris les revenus, le bilan et les flux de trésorerie.

Rapports d'activité

Mettez en évidence les principales réalisations, les projets en cours et les défis éventuels.

Projets de croissance

Partager votre vision de la croissance future, y compris les stratégies d'expansion, les nouveaux marchés..



Conseils pour des réunions réussies

Les réunions avec les investisseurs sont l'occasion de présenter les performances et l'orientation future de votre entreprise. La préparation est essentielle pour faire une impression positive et répondre aux préoccupations des investisseurs :

Commencez par les points forts

Se concentrer sur les indicateurs et les jalons importants.

Relever les défis de front

Les investisseurs apprécient l'honnêteté face aux difficultés commerciales.

Vision d'avenir

Faites confiance au succès à long terme de l'entreprise



Gestion des attentes des investisseurs

Il est essentiel de gérer les attentes des investisseurs, en particulier en période d'incertitude.

Une communication honnête est essentielle lorsque les performances de l'entreprise fluctuent.

Que faut-il considérer ?

- **Donner de mauvaises nouvelles** : Lorsque les performances ne répondent pas aux attentes, communiquez clairement le problème et expliquez les mesures prises par l'entreprise pour y remédier.
- **Mises à jour positives** : Lorsque les performances dépassent les attentes, mettez l'accent sur les stratégies qui ont conduit au succès.
- **Communication proactive** : des mises à jour régulières évitent les surprises et permettent aux investisseurs de rester alignés sur les objectifs de l'entreprise.



Traitement des préoccupations des investisseurs

Les préoccupations des investisseurs sont un élément naturel des relations commerciales, en particulier en période d'incertitude ou lorsque les performances financières faiblissent. Il est important de gérer ces préoccupations avec transparence, empathie et un plan d'action.

- **Écoutez les commentaires:** reconnaissez les préoccupations des investisseurs et écoutez activement leurs commentaires.
- **Fournir le contexte:** Expliquez les raisons derrière les problèmes soulevés et comment l'entreprise les aborde.
- **Décrire les solutions:** proposez des mesures claires prises par l'entreprise pour résoudre le problème ou atténuer les risques.
- **Restez proactif:** N'attendez pas que les investisseurs vous contactent. Fournissez des mises à jour régulières et anticipez les problèmes potentiels avant qu'ils ne s'aggravent.



La clé du succès

Les relations à long terme prospèrent sur la confiance, la transparence et l'engagement. Gardez les investisseurs au courant, et ils seront plus susceptibles de se tenir à vos côtés pendant les périodes bonnes et difficiles.

Construire des relations à long terme avec des investisseurs

Les relations avec les investisseurs vont au-delà des rapports financiers et des mises à jour trimestrielles. Il est essentiel de :

- **Maintenir une communication cohérente :** tenez les investisseurs informés régulièrement, même en l'absence de nouvelles majeures. Présenter les succès et les risques honnêtement.
- **Fournir des mises à jour personnelles :** adaptez votre communication aux investisseurs individuels, en particulier aux principales parties prenantes.



La clé du succès

Les relations à long terme prospèrent sur la confiance, la transparence et l'engagement. Gardez les investisseurs au courant, et ils seront plus susceptibles de se tenir à vos côtés pendant les périodes bonnes et difficiles.

Construire des relations à long terme avec des investisseurs

- **Suivre les jalons clés** : contactez les investisseurs après les jalons majeurs tels que les lancements de produits ou les expansions. Célébrer les jalons ensemble.
- **Encourager la participation des investisseurs** : impliquer les investisseurs dans les décisions stratégiques, le cas échéant. Les investisseurs engagés sont plus susceptibles de rester fidèles.



Réfléchir– Pratiques en matière de relations avec les investisseurs

1. À quelle fréquence dois-je communiquer avec mes investisseurs ?
2. Suis-je transparent sur les succès et les défis ?
3. Comment gérer les attentes des investisseurs lorsque les choses ne se passent pas comme prévu ?
4. Quelles mesures dois-je prendre pour répondre aux préoccupations des investisseurs ?
5. Est-ce que j'implique les investisseurs dans les décisions clés, le cas échéant ?
6. Est-ce que je noue des relations à long terme ou est-ce que je ne communique que pendant les périodes de collecte de fonds ?

Action clé:

Pensez aux améliorations que vous pouvez apporter pour renforcer vos relations avec les investisseurs. La communication régulière, la transparence et l'engagement proactif sont la clé du succès à long terme.





04

Contrôle et rapport post-investissement



Suivi des placements

Objectif du suivi

- Suivi des progrès de la startup, de la santé financière et de l'alignement sur les objectifs des investisseurs.
- Établit la confiance, renforce les relations avec les investisseurs et fournit des informations sur la croissance.



Mesures et données clés

- **Mesures financières** : suivre les revenus, la marge bénéficiaire, les flux de trésorerie et le taux de combustion (par exemple, les startups technologiques surveillent le taux de combustion).
- **Mesures opérationnelles** : Mesurer les jalons du produit, la croissance de l'équipe et le contrôle des coûts (par exemple, le coût par unité).
- **Indicateurs de clientèle et de croissance** : Concentrez-vous sur l'acquisition, la rétention et le désabonnement.
- **Indicateurs d'impact** : montrez l'impact de la communauté, de la durabilité et de la diversité.

Quels sont vos 5 indicateurs clés ?



Rapports essentiels et commentaires sur l'effet de levier

- **Cohérence** : définissez un calendrier régulier (mensuel, trimestriel) pour les mises à jour des investisseurs afin de renforcer la confiance.
- **Clarté et accessibilité** : utilisez des visuels, évitez le jargon et concentrez-vous sur les données essentielles pour une compréhension facile.
- **Transparence** : partagez à la fois les victoires et les défis pour renforcer la crédibilité.
- **Compréhension des commentaires** : demandez aux investisseurs des commentaires spécifiques et exploitables.
- **Transformer les commentaires en action** : utilisez les commentaires pour affiner les stratégies et l'allocation des ressources.
- **Amélioration continue** : cycle de reporting, de feedback, d'action et de croissance.





05

Auto-réflexion et références



EXERCICE : Préparation du pitch

Appliquez les connaissances acquises pour développer et affiner votre propre argumentaire.

1. **Commencez par décomposer votre idée d'entreprise** en éléments clés d'un argumentaire. Créer une diapositive ou un document pour chaque partie.
2. **Intégration de la narration:** créez une histoire convaincante autour de votre idée d'entreprise, en vous concentrant sur la façon dont votre produit ou service résout un problème important.
3. **Amélioration visuelle:** à l'aide d'outils tels que PowerPoint ou Canva, concevez un diaporama qui prend en charge visuellement votre récit de présentation.
4. **Pitching simulé:** organisez une session avec des pairs où vous pouvez présenter votre pitch et recevoir un retour constructif. Vérifier www.meetup.com
5. **Réviser et raffiner:** affinez votre argumentaire en fonction des commentaires, en mettant l'accent sur la clarté, la concision et les éléments persuasifs.



Lectures complémentaires

Pour ceux qui cherchent à approfondir leur compréhension de la façon de préparer un argumentaire efficace, nous pouvons recommander :-

- ***Pitch Anything*** d'Oren Klaff fournit des informations approfondies sur la structuration et la présentation de présentations persuasives. [Page d'accueil - Oren Klaff](#)
- ***Le secret du conteur*** par [Carmin Gallo - Le secret du conteur](#) explore de puissantes techniques de narration qui ont été utilisées par des entrepreneurs prospères.
- Les sites Web comme ***SlideShare*** proposent une variété de Pitch Decks de haute qualité que vous pouvez étudier pour vous inspirer et vous guider, par exemple [Modèle de Pitch Deck pour les startups | PPT](#)



Inspirez-vous de....

Financer les inconnus, créer l'extraordinaire, impacter le monde

<https://www.impactxcapital.com/>

Impact X Capital inspire en autonomisant les fondateurs sous-représentés, en particulier de la diaspora afro-caribéenne, dans le but de combler les lacunes de financement dans le capital-risque. Avec une équipe de direction diversifiée et expérimentée, ils conduisent le changement social et créent de la richesse pour les communautés, en construisant un écosystème de startups plus inclusif.



Inspirez-vous de....

Ventures non conventionnelles - Investisseur européen dans les technologies d'impact

Les entreprises non conventionnelles remettent en question les préjugés systémiques qui ont historiquement exclu divers fondateurs du capital-risque. En soutenant les fondateurs confrontés à des obstacles en raison de leur sexe, de leur origine ethnique ou de leurs antécédents, ils défendent un écosystème de démarrage équitable et favorisent l'inclusion, en reconnaissant le potentiel au-delà des normes traditionnelles.





mosaic
inclusive investing for founders

Bravo pour avoir terminé le Module 7.

La prochaine étape est le module 8 Aide
financière aux fondateurs sous-représentés



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.