

Profil d'Investisseur

Pour les Fondateur·rices Sous- Représenté·es

Secteur

Entrepreneuriat

Catégorie

Stratégie de levée de fonds

Temps estimé

2 à 4 semaines

Objectifs d'apprentissage



- Comprendre les différents types d'investisseurs et leurs priorités.
- Apprendre à aligner le stade de développement de son entreprise et son secteur avec les préférences des investisseurs.
- Identifier et rechercher des investisseurs engagés pour la diversité.
- Développer une stratégie ciblée pour entrer en contact avec les investisseurs.
- Acquérir de la confiance dans la rédaction de messages personnalisés pour chaque investisseur.

Matériel Nécessaire



- Fiche de travail pour créer un profil d'investisseur
- Liste d'investisseurs providentiels, de fonds de capital-risque et d'organismes de subvention
- Exemples de mails de présentation
- Études de cas d'investissements réussis portés par des fondateur·rices sous-représenté·es
- Carnet de suivi pour la recherche d'investisseurs

Description de l'Activité



Les participant·es apprendront à identifier et à approcher les bons investisseurs. La session couvre les différents types d'investisseurs et la manière de faire correspondre les besoins de financement à leurs intérêts. Chaque participant·e recherchera cinq investisseurs engagés pour la diversité, créera un profil détaillé pour chacun, et rédigera des messages personnalisés. L'activité se termine par une relecture entre pairs et des jeux de rôle pour améliorer les stratégies de prise de contact.

Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Dirigeant·es de petites entreprises

Facilitateur : Instructions



- Présenter les types d'investisseurs et leurs priorités.
- Accompagner les participant-es dans la recherche d'investisseurs engagés en faveur de la diversité.
- Aider à faire correspondre les besoins du projet avec les intérêts des investisseurs.
- Encourager la personnalisation des approches.
- Donner un retour constructif sur les messages de présentation et les stratégies d'engagement.

Participant : Instructions



- Établissez une liste des types d'investisseurs (business angels, VC, impact investing...) et de leurs priorités.
- Faites correspondre le stade de développement de votre entreprise et votre secteur aux préférences des investisseurs.
- Identifiez cinq investisseurs engagés pour la diversité.
- Rédigez un mail de présentation personnalisé pour l'investisseur que vous ciblez en priorité.
- Améliorez votre approche grâce à la relecture par les pairs et aux jeux de rôle.

Débriefing et Évaluation



- Quels obstacles avez-vous rencontrés pour identifier les bons investisseurs ?
- Dans quelle mesure votre projet correspond-il aux priorités des investisseurs ?
- Quels retours avez-vous reçus sur votre stratégie de prise de contact ?
- À quel point vous sentez-vous prêt-e à pitcher votre projet auprès d'un investisseur ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour renforcer vos liens avec des investisseurs ?

Lectures de référence pour ce guide



- Venture Deals – Brad Feld & Jason Mendelson
- The Art of Startup Fundraising – Alejandro Cremades
- Angel Investing – David S. Rose
- Ressources issues de réseaux d'investisseurs engagés pour la diversité (fonds VC, business angels)

Étapes par Étapes :



1. Listez les types d'investisseurs (angel, VC, etc.) et leurs priorités.
2. Faites correspondre le stade de développement de votre entreprise et votre secteur aux préférences des investisseurs.
3. Identifiez au moins cinq investisseurs engagés pour la diversité.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Vous aide à cibler les
bons investisseurs pour
votre projet.*