

# Questions - Réponses avec les investisseurs

## Guide pour les Fondateur·rices Sous-Représenté·es

### Secteur

Entrepreneuriat

### Catégorie

Relations avec les investisseurs

### Temps estimé

2 à 4 semaines

### Objectifs d'apprentissage



- Comprendre les principales questions posées par les investisseurs lors des rendez-vous.
- Apprendre à formuler des réponses claires et confiantes.
- Développer des stratégies pour gérer les questions difficiles ou inattendues.
- Gagner en assurance dans la présentation des données financières et des indicateurs de performance.
- Préparer des documents de suivi pour accompagner les échanges avec les investisseurs.

### Matériel Nécessaire



- Banque de questions d'investisseurs avec exemples de réponses
- Modèle de pitch deck et de présentation financière
- Outils d'enregistrement pour les simulations de Q&A
- Fiche d'évaluation pour améliorer les réponses
- Accès à des mentors ou des pairs pour les séances de pratique

### Description de l'Activité



Les participant·es se préparent aux rendez-vous avec des investisseurs en travaillant sur 20 questions clés comme « Quelle est votre trésorerie disponible (runway) ? » ou « Quel est votre avantage concurrentiel ? ». La session met l'accent sur l'importance d'une préparation rigoureuse, notamment pour les fondateur·rices sous-représenté·es. Les participant·es rédigent, enregistrent et améliorent leurs réponses lors de simulations, puis préparent des supports de suivi à partager après les rendez-vous. L'activité se termine par une session de feedback et d'échanges sur les apprentissages.

### Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

## Facilitateur : Instructions



- Présenter le processus de Q&A avec des investisseurs et les attentes habituelles.
- Accompagner les participant-es dans la structuration de réponses claires et convaincantes.
- Encourager les simulations avec des mentors ou des pairs.
- Proposer des techniques pour gérer les questions délicates ou inattendues.
- Offrir un retour sur la qualité des réponses, le ton et l'efficacité de la présentation.

## Participant : Instructions



- Étudiez les 20 principales questions posées par les investisseurs (ex. : « Quelle est votre trésorerie disponible ? »).
- Entraînez-vous à y répondre avec un mentor ou un pair.
- Enregistrez une simulation de Q&A et améliorez vos réponses à partir des retours.
- Préparez les supports de suivi nécessaires (ex. : données financières, pitch deck).
- Notez vos principaux apprentissages et améliorez vos réponses pour les futurs rendez-vous.
- Partagez vos expériences et enseignements avec le groupe.

## Débriefing et Évaluation



- Quelles questions d'investisseurs avez-vous trouvées les plus difficiles à traiter ?
- Comment les simulations avec un mentor ou un pair ont-elles amélioré vos réponses ?
- Quels retours avez-vous reçus concernant votre posture, votre ton et la clarté de vos propos ?
- Dans quelle mesure vous sentez-vous prêt-e pour des échanges avec des investisseurs ?
- Quels points devez-vous encore travailler avant de rencontrer des investisseurs ?

## Lectures de référence pour ce guide



- Venture Deals – Brad Feld & Jason Mendelson
- The Art of Startup Fundraising – Alejandro Cremades
- Pitch Anything – Oren Klaff
- Guide de Y Combinator sur les questions d'investisseurs

## Étapes par Étapes :



1. Étudiez les 20 principales questions d'investisseurs (ex. : « Quelle est votre trésorerie disponible ? »).
2. Entraînez-vous à y répondre avec un mentor ou un pair.
3. Enregistrez une simulation de Q&A et améliorez-la à partir des retours.
4. Préparez les supports de suivi nécessaires (ex. : finances, pitch deck).



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 prépare à répondre  
aux questions exigeantes  
des investisseurs.*