

Pourquoi lever des fonds ?

Lever des fonds est souvent une étape cruciale pour permettre à une startup de se développer et de concrétiser son projet. Cela permet d'obtenir les ressources financières nécessaires pour accélérer la croissance, investir dans l'innovation, embaucher de nouvelles compétences et se positionner sur le marché.

NA by Nicolas Belnou



Bien se préparer avant la présentation

1. Bien comprendre les attentes et les objectifs de l'investisseur
2. Maîtriser parfaitement votre business plan et votre modèle d'affaires
3. Réaliser des répétitions pour être à l'aise et convaincant
4. Anticiper les questions potentielles et préparer des réponses pertinentes
5. Soigner votre apparence et votre attitude pour projeter une image professionnelle
6. Définir une stratégie de pitch adaptée à l'audience

Définir une stratégie de pitch

1

Clarifier votre message clé

Déterminez le message principal que vous voulez faire passer aux investisseurs. Mettez l'accent sur les points forts de votre startup et les bénéfices qu'elle apporte.

2

Structurer votre pitch

Organisez votre présentation de manière logique et fluide, avec une introduction captivante, un développement détaillé et une conclusion percutante.

3

Adapter le contenu

Personnalisez le contenu de votre pitch en fonction du profil et des attentes spécifiques de chaque investisseur ou groupe d'investisseurs.



Connaître son marché et sa concurrence

Explorer le marché

Analysez en profondeur les tendances, les besoins et les attentes des clients au sein de votre marché cible. Identifiez les opportunités et les défis clés.

Étudier la concurrence

Effectuez une veille concurrentielle approfondie. Comprenez les forces et les faiblesses de vos principaux rivaux, ainsi que leurs offres et stratégies.

Trouver votre positionnement

Définissez clairement ce qui vous différencie et vous rend unique sur le marché. Mettez en avant vos avantages compétitifs.

Anticiper les évolutions

Soyez à l'affût des tendances émergentes et des changements dans votre secteur. Préparez-vous à vous adapter rapidement.

Présenter une équipe solide



Une équipe pluridisciplinaire

Présentez une équipe aux compétences complémentaires, avec des profils variés (technique, business, marketing, etc.) pour démontrer votre capacité à relever tous les défis.



Une dynamique d'équipe motivante

Soulignez la cohésion et la motivation de votre équipe, prête à se dépasser pour faire réussir votre projet.



Une expérience avérée

Mettez en avant l'expertise et les réalisations de chaque membre de l'équipe pour convaincre les investisseurs de vos capacités d'exécution.



Une capacité d'innovation

Démontrez la créativité et l'esprit d'innovation de votre équipe, apte à imaginer des solutions uniques pour votre marché.

Mettre en avant ses réalisations

Soyez fiers de vos réalisations et n'hésitez pas à les mettre en lumière. Présentez vos principales étapes de développement, vos innovations, vos premiers clients satisfaits, vos résultats concrets. Cela démontrera votre capacité à concrétiser votre vision.

Illustrez votre progression avec des chiffres clés, des témoignages clients, des prix ou certifications obtenus. Mettez l'accent sur vos principaux jalons franchis et sur l'impact déjà généré par votre solution.



Expliquer son modèle économique



Présenter votre modèle économique de manière claire et convaincante est essentiel pour séduire les investisseurs. Expliquez en détail comment vous générez du chiffre d'affaires, comment vous contrôlez vos coûts pour être rentable, et quels sont vos principaux leviers de croissance à court et moyen terme.

Projeter une vision à long terme

1

Définir une vision ambitieuse

Articule une vision inspirante qui guidera le développement à long terme de ta startup.

2

Établir un plan stratégique

Détermine les étapes clés et les objectifs à atteindre sur 3 à 5 ans.

3

Anticiper les évolutions

Sois prêt à t'adapter pour saisir les nouvelles opportunités du marché.

Pour convaincre les investisseurs, il est essentiel de leur faire part d'une vision ambitieuse et réaliste de l'avenir de ta startup. Démontre ta capacité à penser à long terme, à prévoir les changements du secteur et à faire évoluer ton entreprise en conséquence. Présente un plan stratégique clair avec des jalons et des objectifs chiffrés qui prouvent ta maîtrise de l'exécution.

Être convaincant et passionné

Transmettre votre enthousiasme

Montrez-vous animé d'une véritable passion pour votre projet. Laissez transparaître votre énergie et votre engagement envers votre startup.

Raconter une histoire captivante

Tissez un récit inspirant autour de votre projet, en mettant l'accent sur les bénéfices pour les clients et l'impact que vous voulez avoir.

Adopter une attitude positive

Adoptez une attitude confiante et optimiste pour inspirer confiance aux investisseurs. Soyez persuasif dans vos gestes et votre langage corporel.

Établir un contact direct

Établissez un contact visuel avec les investisseurs pour créer une connexion personnelle et renforcer votre crédibilité.

Maîtriser les chiffres clés

200K

Clients

Nombre total de clients acquis depuis le lancement

45%

Taux de rétention

Pourcentage de clients fidélisés sur les 12 derniers mois

2.8M

Chiffre d'affaires

Montant du chiffre d'affaires annuel généré

25%

Marge bénéficiaire

Pourcentage de marge sur le chiffre d'affaires

Pour convaincre les investisseurs, il est essentiel de maîtriser parfaitement les principaux indicateurs de performance de votre startup. Soyez prêt à présenter clairement les chiffres clés illustrant votre croissance, votre rentabilité et votre potentiel. Mettez en avant des données concrètes, récentes et vérifiables pour démontrer la solidité de votre modèle économique.

Répondre aux questions avec aisance

Anticiper les questions

Prévoyez les principales interrogations des investisseurs et préparez des réponses claires et concises.

Rester calme et posé

Gardez votre sang-froid face aux questions pour demeurer convaincant et maître de la situation.

Utiliser des chiffres

Appuyez vos réponses avec des données concrètes et vérifiables pour démontrer votre expertise.

Écouter attentivement

Soyez à l'écoute des préoccupations des investisseurs pour y répondre avec pertinence.

Adapter son pitch à l'audience



Cibler les attentes

Comprenez les priorités et les préoccupations spécifiques des investisseurs cibles pour adapter votre message en conséquence.



Parler leur langue

Utilisez un vocabulaire adapté, mettez l'accent sur les aspects les plus pertinents et faites des références familières à votre audience.



Créer un lien

Établissez une connexion personnelle avec les investisseurs en vous intéressant à leurs propres expériences et en vous montrant à l'écoute de leurs besoins.



Personnaliser son pitch

Ajustez le contenu, le ton et la structure de votre pitch à chaque rencontre pour le rendre le plus pertinent possible.

Utiliser des supports visuels efficaces

Les supports visuels sont essentiels pour rendre votre pitch captivant et mémorable. Utilisez des slides, des graphiques ou des vidéos pour illustrer vos propos de manière claire et impactante.

Choisissez des éléments visuels simples, épurés et de haute qualité qui mettent en valeur vos points clés. Évitez le superflu et concentrez-vous sur ce qui est véritablement pertinent.





Montrer sa capacité d'exécution

1

Partager ses réalisations

Présentez des preuves tangibles de votre capacité à concrétiser vos projets, comme des produits lancés, des contrats signés ou des résultats commerciaux.

2

Détailler votre feuille de route

Expliquez les principales étapes de votre plan d'action, avec des objectifs chiffrés et des échéances réalistes, pour démontrer votre maîtrise de l'exécution.

3

Mettre en avant votre équipe

Présentez les compétences et l'expérience de votre équipe, capable de mener à bien les projets de la startup, pour rassurer les investisseurs.

Démontrer le potentiel de croissance

Pour attirer les investisseurs, il est crucial de démontrer le fort potentiel de croissance de votre startup. Illustrez les perspectives d'expansion de votre marché et votre capacité à en saisir les opportunités.

Taux de croissance annuel	65%
Chiffre d'affaires attendu dans 3 ans	12M€
Part de marché potentielle	25%

Susciter l'enthousiasme des investisseurs

Pour convaincre les investisseurs de s'engager, il est essentiel de susciter leur enthousiasme et leur passion pour votre projet. Transmettez une vision inspirante et une confiance inébranlable dans votre capacité à réussir.

Mettez l'accent sur l'immense potentiel de votre startup et les bénéfices concrets qu'elle apportera aux clients. Expliquez comment votre solution innovante transformera le marché et créera de la valeur durable.



Établir une relation de confiance

1. Être transparent et honnête dans vos propos pour bâtir une relation durable avec les investisseurs.
2. Montrer votre expertise et votre maîtrise du sujet pour les rassurer sur votre capacité à réussir.
3. Démontrer votre engagement à long terme et votre passion pour votre projet pour les convaincre de s'associer à vous.
4. Écouter attentivement leurs préoccupations et y répondre de manière personnalisée pour créer un lien de confiance.
5. Suivre scrupuleusement les engagements pris lors de la levée de fonds pour tenir vos promesses.

Être flexible et à l'écoute

S'adapter aux imprévus

Restez ouvert aux questions et aux suggestions des investisseurs, et n'hésitez pas à ajuster votre pitch si nécessaire. La flexibilité est la clé pour les convaincre.

Prendre en compte leurs besoins

Écoutez attentivement les préoccupations des investisseurs et adaptez votre discours pour répondre à leurs attentes spécifiques. Montrez-leur que vous les avez entendus.

Faire preuve d'agilité

Soyez prêt à rebondir sur les objections et à explorer de nouvelles pistes si nécessaire. Faites preuve d'un esprit ouvert et d'une capacité d'adaptation.

Rester à l'écoute

Pendant et après le pitch, continuez d'écouter activement les investisseurs pour mieux comprendre leurs réactions et leurs attentes.

Conclure de manière percutante

Pour sceller l'engagement des investisseurs, il est essentiel de conclure votre pitch de manière impactante et mémorable. Réaffirmez votre vision ambitieuse, votre engagement passionné et votre capacité à créer de la valeur.

