

FICHE PRATIQUE #1

COMMENT CONVAINCRE LES INVESTISSEURS

Avant de vous présenter à un ou plusieurs investisseurs, Innovact vous propose ces quelques conseils -de bon sens-, même si la liste ne peut être considérée comme exhaustive.

1- Préparer son pitch : le discours doit être clair, limpide, les arguments percutants, l'objet du projet ou de la start-up doit immédiatement sonner comme évident aux oreilles de votre public. Travailler le contenu et organisez votre pitch de manière logique.

>> Légitimité de l'équipe, désirabilité du produit / service, acceptabilité sur son marché, faisabilité technique, viabilité économique sont les 5 preuves à démontrer d'emblée.

2- Etre prêt : il faut entrer dans l'esprit d'un boxeur, capable de rendre coup sur coup, sans se démonter.

>> Préparez-vous à toutes les questions, entraînez-vous, avec des proches ou des experts (technopoles, etc.) qui vous entourent !

3- S'adapter : il faut adapter son discours et sa présentation à son interlocuteur, car y compris au sein de la communauté des investisseurs, il y a différents profils.

>> Bien vous préparer suppose d'étudier aussi le profil de la personne à qui vous allez vous présenter. Vous adapter, c'est aussi une qualité difficile mais nécessaire PENDANT la présentation : analysez l'intérêt exprimé -oralement ou non- et réorientez si besoin l'angle de votre présentation en direct.

4- Inspirer : il faut raconter une histoire plutôt que de vouloir expliquer précisément la technologie : au-delà de l'originalité du concept qu'ils s'engagent à financer, les Business Angels par exemple accompagnent un entrepreneur, et le courant doit passer tout de suite ! Il en est de même pour des fonds d'investissement qui cherchent des équipes solides.

>> Différenciez-vous : en racontant votre histoire d'entrepreneur, pourquoi vous avez créé (technique du storytelling), ou bien en posant une question au public par exemple. Ne pas avoir de slides à présenter peut contribuer à cette différence, mais implique de parfaitement se préparer et connaître son auditoire. Si vous avez des slides, elles doivent contribuer à cette différence par leur qualité à la fois sur le fond et la forme.

>> Vendez l'équipe : séduisez en tant qu'entrepreneur, mais aussi et surtout vendez l'équipe. La complémentarité de ses membres est cruciale.

5- Rassurer : les investisseurs doivent, en 1 minute, comprendre la façon dont les dirigeants des start-up espèrent prospérer, et pourquoi ils ont besoin d'argent.

>> Faites la preuve commerciale de votre projet : expliquez le choix de votre cible, le prix de vos services ou encore leur avantage compétitif par rapport à la concurrence, et ce à quoi vous destinez les fonds, sans entrer dans trop de détails.

>> Présentez un plan clair de développement : cela doit convaincre de l'utilité de l'argent que l'on vous donnera.

6- Etre concret : les investisseurs veulent comprendre et ne se contentent pas de « blabla ».

>> Dites-vous qu'ils peuvent être des clients potentiels de votre offre : expliquez-leur les choses en tant que tels.

>> Créez le besoin : expliquez le problème auquel vous répondez et la solution que vous apportez. « Pousser votre solution sans avoir créé le besoin, sans avoir donné envie d'avoir une solution à ce problème, revient à planter un arbre sans avoir creusé le trou au préalable ». « Il ne faut pas tomber amoureux de son produit, mais du problème de son client ».

7- Etre concis et court : il faut aller à l'essentiel, et construire son discours pour des interlocuteurs qui ne connaissent peut-être pas le domaine / la technologie.

>> Parlez bénéfiques et pas technique, n'entrez pas dans les détails, donnez des informations globales mais percutantes. Si vous avez visé juste, les investisseurs reviendront sur le sujet dans un deuxième temps et vous poseront les questions pour aller plus loin. Préparez en revanche toutes les informations nécessaires pour aller plus loin et soyez prêt à toutes les questions (cf point 1- !). En montrant que vous aviez prévu les questions et avez des réponses réfléchies, vous montrez que vous avez bien étudié les tenants et aboutissants de votre projet, et inspirez confiance.

8- Choisir les bons investisseurs : il ne faut pas vouloir s'adresser à tous les investisseurs tous azimuts. Il y a des investisseurs spécialisés par domaine d'activité, ou par stade d'avancement. Aller voir des fonds d'investissement et capital-risque n'est que très peu voire pas adapté à une start-up en amorçage.

>> Choisissez les investisseurs à qui vous allez vous présenter : s'adresser à des personnes qui comprennent votre offre / technologie rapidement permet par exemple de concentrer votre échange sur le besoin et les apports du concept.

9- Ne pas mentir : Il faut être honnête.

>> La personne qui décidera de vous suivre épluchera votre dossier dans les moindres détails après cette première rencontre, et si vous avez menti ou omis une information importante, il le verra. Il ne doit pas y avoir de perdant. Reconnaissez vos points faibles d'emblée.

10- Se faire accompagner : Il ne faut pas aller se confronter aux investisseurs sans avoir pris les conseils d'un expert en levée de fonds ou d'une structure spécialisée.

>> Comme l'expert-comptable pour votre comptabilité, ou l'avocat dans un procès, un conseil est indispensable. Vouloir partir seul dans l'aventure est une erreur. N'oubliez pas que dans cet exercice, vous n'avez qu'une chance : un investisseur qui vous a déjà reçu mais que vous n'avez pas convaincu ne reviendra pas sur son impression ni ne vous donnera une seconde chance. Et l'écosystème des investisseurs est petit : un investisseur déçu en dissuade 10 autres avant même que vous n'ayez eu le temps de les rencontrer.

Besoin d'aide pour votre levée de fonds ?

Si vous n'êtes pas déjà accompagné par une structure dédiée à l'innovation et l'entrepreneuriat innovant, contactez Innovact, l'incubateur de votre territoire.

Votre contact à Reims : Incubateur Innovact, contact@innovact.com

Liens intéressants :

>> Un article de Challenges : <http://bitly.com/1oGF68N>

>> Lien vers une vidéo très intéressante avec les conseils de pros : <http://bit.ly/12F4TnJ>