

Romain Girbal : « Comment séduire les investisseurs ? »

Des Business Angels ou des fonds d'investissement peuvent soutenir votre développement à condition de réussir son pitch de présentation.

PARIS, FRANCE, August 18, 2023 /EINPresswire.com/ -- Terminées les années 2020-2021 où une simple présentation sur PowerPoint permettait de réaliser une levée de fonds de plusieurs centaines de milliers d'euros. Le temps du ruissellement est derrière nous. Il faut donc désormais s'armer de patience pour séduire les investisseurs. Et pour cela, il faudra faire vôtre la citation du philosophe Epictète : « Rien de grand ne se produit de façon subite, puisque même la grappe de raisin ou la figue ne le font pas. » Alors, oui il va falloir ramer, transpirer et toujours rester inspirer, a fortiori, si vous êtes un néophyte dans le monde de la nouvelle économie et que papa et maman n'ont ni argent ni contact.

[Romain Girbal](#) : « LinkedIn un outil efficace »

La première chose à faire : s'abonner à LinkedIn. C'est l'outil incontournable qui va vous permettre de contacter directement la bonne personne. Oubliez le téléphone et l'assistante qui va filtrer les appels. Soyez percutant ! Faites un message court et clair. Réfléchissez à une première phrase accrocheuse. Les investisseurs reçoivent plus de cent messages par jour alors il faut sortir du lot en faisant du « sur-mesure ». Pas question de

“

Pour ma première levée de fonds avec première ma start-up, j'ai dû patienter près de trois ans”

Romain Girbal

faire un copier-coller de votre message. Informez-vous sur les Business angels ou sur les fonds d'investissement que vous visez. Scannez leur ADN, leur champ d'activité préférentiel, leur bilan. L'important est que vos valeurs rejoignent les leurs. Et ne perdez pas de vue cette loi d'airain : vous n'aurez en moyenne que 5% des gens qui vont vous répondre. Plus cruel encore, sur ces 5% ; 95% ne vont pas donner suite à votre demande.



Romain Girbal : « Mettez en avant la qualité de l'équipe »

Romain Girbal : « Pensez international »

Ne baissez-jamais les bras ! Votre opiniâtreté démontrera aussi la force de votre projet. Si vous n'y croyez pas vous-même...Personne ne le pourra pour vous.

Pour ma première levée de fonds avec première ma start-up, j'ai dû patienter près de trois ans ! A 30 ans j'ai dû même retourner habiter chez mes parents et prendre un job dans une poissonnerie de Rungis en commençant dès quatre heures du matin. Ma journée se divisait en deux séquences bien asymétriques : manutentionnaire le matin, tirant de lourdes cagettes de poissons frais, et homme d'affaires l'après-midi tentant de convaincre mes interlocuteurs de soutenir mes projets. Une double-casquette pas toujours évidente à porter surtout vis-à-vis des proches qui se demandent si vous n'êtes pas tombé sur la tête.

Accrochez-vous et surtout pensez-grand. Ne vous limitez pas aux investisseurs français mais sollicitez des business Angels anglo-saxons. L'hexagone n'est pas l'horizon indépassable de votre ambition. Si votre idée est bonne avec un project market cohérent, elle sera, par nature, universelle.

Romain Girbal : « Mettez en avant la qualité de l'équipe »

Quand vous êtes parvenu à ferrer un investisseur susceptible de vous suivre, n'hésitez pas à le rencontrer physiquement. Pour vendre un projet, rien ne vaut le distanciel, comme on dit aujourd'hui. L'énergie qui se déploie entre les êtres physiquement se retrouvent rarement derrière le filtre d'un écran.

Surtout ne vous vendez-pas vous-même. Cela flattera peut-être votre égo mais ce sera totalement improductif. Non, ce qu'il faut mettre en avant c'est la qualité de votre équipe, ses compétences, sa complémentarité, sa créativité. Les investisseurs seront beaucoup plus sensibles à cette dimension humaine plutôt qu'à des chiffres balancés sur un tableau Excel.

Vos interlocuteurs, forts de leur expérience, savent très bien votre boîte va énormément évoluer au fil des années et que le business-plan initial sera totalement différent un an plus tard. Néanmoins, ne négligez pas totalement les projections en vous consacrant sur une question essentielle : comment allez-vous utiliser l'argent que vous allez lever ?

Romain Girbal : « [Ayez un rapport rationnel avec l'argent](#) »

Définissez vos besoins et déterminer à quoi chaque euro va servir. Si c'est pour vous offrir un salaire de ministre, passez votre chemin. Au contraire, mettez-en avant combien vous avez déjà investi dans votre structure afin de montrer que vous croyez dur comme fer en votre projet. Et peu importe la somme ! Même si c'est seulement vos 1000 euros d'économies, cela montrera votre implication.

Romain Girbal : « Ne pas s'enflammer »

N'ayez pas les yeux plus gros que le ventre. Inutile de vouloir lever des fonds plus que de raison. Rester rationnel donnera à votre projet un caractère encore plus solide.

La plus grande erreur de beaucoup de startup actuellement est de vouloir lever trop d'argent, trop tôt. Dans un premier temps, il faut lever, selon moi, maximum 500 000 euros et céder entre 20 et 25% des parts de la société. Qui va piano, va sano.

Dernière chose : si le deal se conclut, n'organisez pas une fête onéreuse et tape à l'œil. C'est extrêmement mal vu tout comme ne plus donner de nouvelles, du jour au lendemain, à ses nouveaux partenaires que l'on a sursollicité pendant des mois. Devenir entrepreneur à succès est un voyage au long cours...

Romain Girbal est un entrepreneur français qui a cofondé deux startups à succès, Exclusible et IB2.

https://www.einnews.com/pr_news/650388135/romain-girbal-how-web3-will-revolutionize-our-everyday-lives

Romain Girbal

Romain Girbal

Girbaltec@fastmail.co.uk

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/650654249>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2023 Newsmatics Inc. All Right Reserved.