

EN LEVÉE DE FONDS ?

Les 6 conseils des investisseurs **fair.** pour réussir vos rendez-vous



Votre check-list

○ Définir clairement les modalités de la levée de fonds : montant, projet financé, outils de financement souhaités et échéance.

○ Préparer (et avoir sur soi lors du rendez-vous) un pitch deck structuré incluant un organigramme et un calendrier prévisionnel.

Un pitch deck, kézako ?

Cliquez sur [ce lien](#) pour découvrir comment construire le vôtre facilement.



○ Donner des informations synthétiques et précises, sans oublier les chiffres clés !



○ Présenter un business plan détaillé avec une documentation complète (comptes annuels, prévisionnels, trésorerie).



○ Fournir des indicateurs d'impact clés liés à l'activité ou au projet mis en place.



○ Être authentique : votre personnalité et vos valeurs sont cruciales pour convaincre les investisseurs.

Les petits + qui font la différence



✓ Avoir une data room complète



✓ Avoir un document d'une page, très synthétique, sur l'entreprise, ses besoins et les chiffres principaux de la levée de fonds.

VOUS ÊTES PRÊT·E ?

Vérifiez votre éligibilité aux Conventions d'affaires de FAIR pour rencontrer des financeurs solidaires en cliquant [ici](#).

