

Le top 50 des questions les plus posées par les BAs et VCs



Powered by **ELDORADO**

INTRODUCTION

Lors d'un rendez-vous avec un VC ou BA, il faut certes essayer de montrer le potentiel de sa société grâce à un story-telling travaillé et des arguments aussi forts que précis. Mais il ne faut pas oublier de se mettre à la place de son interlocuteur en se disant « si j'étais à sa place, quelles questions poserais-je ? ».

Bon nombre d'entrepreneurs se perfectionnent sur la première partie (le pitch) et sont parfois même très bons, mais ils laissent finalement une mauvaise impression en manquant de pertinence lors de la session de questions-réponses.

Grâce à l'expertise des équipes d'Eldorado, nous avons compilé une liste de +50 questions clés qui pourront être abordées lors de rendez-vous avec des fonds VC et business angels.

Les questions sont triées par catégorie pour correspondre au déroulement des grandes parties du pitch deck (Équipe, Problème, Produit etc...).

Disclaimer : L'objectif de ce document est de fournir un maximum d'exemples classiques, mais nous ne pouvons garantir aucune forme d'exhaustivité puisqu'il existe en réalité une infinité de questions en fonction de la startup, son industrie ou son business model...

Bon courage si vous êtes en cours de levée de fonds !
N'hésitez pas à nous contacter !

contact@eldorado.co

ÉQUIPE

- Pouvez-vous m'en dire plus sur votre parcours et celui de vos cofondateurs ?
- Comment vous êtes-vous rencontrés ? Avez-vous déjà travaillé ensemble ?
- Quels sont les recrutements les plus urgents pour compléter votre équipe ?
- Quelles compétences manque-t-il en interne actuellement ?
- Quelle est la répartition du capital (table de capitalisation) entre fondateurs ?
- Des plans BSPCE ont-ils été mis en place ?
- Un board est-il déjà en place ?
- Comment l'équipe est-elle organisée ? Quelle est la culture d'entreprise ?

PROBLÈME ADRESSÉ

- Pouvez-vous être plus précis sur le problème que vous adressez ? Quel est le « pain point » ?
- Avez-vous des chiffres qui montrent l'ampleur du problème ?
- Qui sont les personnes ou sociétés confrontées à ce problème ?

SOLUTION & PRODUIT

- Quelles sont les solutions existantes permettant de résoudre ce problème et pourquoi ne sont-elles pas assez performantes ou satisfaisantes ?
- Avez-vous déposé un brevet ? La solution est-elle protégée ? (si tech/deeptech)
- Quel est le stack technique utilisé pour votre solution ?
- Quelle est la roadmap produit pour les 12 prochains mois ?
- Pouvez-vous me faire une démonstration produit ?

TENDANCE DU MARCHÉ

- Pourquoi maintenant ? Pourquoi cela n'a pas déjà été fait ?
- Quelle partie du marché pensez-vous capter et pourquoi ?
- Que donnent les chiffres avec une approche bottom-up ?
- Le marché de ce secteur est-il dynamique ? Avez-vous des exemples ?

GROWTH ET MARKETING

- Avez-vous étudié vos personas ?
- Est-ce que l'utilisateur final est aussi l'acheteur de la solution ?
- Quels sont vos canaux d'acquisition ? Vont-ils évoluer prochainement ?
- Combien cela vous coûte-t-il aujourd'hui pour acquérir un nouveau client (CAC) ? Y a-t-il une différence significative en fonction des canaux d'acquisition ?
- Aujourd'hui quelles sont les principales motivations d'achats de vos clients ?
- Quels sont les retours clients/utilisateurs ? Comment trackez-vous ces données (NPS, churn) ?

CONCURRENCE ET DIFFÉRENCIATION

- Quel est votre « unfair advantage », vos avantages compétitifs majeurs ?
- Quelles sont les barrières à l'entrée ?
- Comment vous positionnez-vous par rapport à ce concurrent ?
- Quels concurrents sont les plus dangereux pour votre activité ?
- Qu'est-ce qui empêche une GAFA de faire ça ?
- Avez-vous des concurrents internationaux ?
- Quelles sont vos forces et vos faiblesses aujourd'hui ?

BUSINESS MODEL & TRACTION COMMERCIALE

- Depuis quand travaillez-vous sur cette entreprise ? Quelles sont les dates de création et de début de commercialisation ?
- Combien de clients avez-vous aujourd'hui ?
- Quels sont les termes des contrats que vous établissez ?
- A quoi ressemble votre pipe commercial ?
- Pouvez-vous me donner plus d'informations sur votre LTV, CAC, marges, MRR, ARR, Churn, panier moyen, burn rate... ? (en fonction du business model et du secteur)
- Quand allez-vous atteindre l'équilibre ?

LÉGAL

- Quels sont les risques d'un point de vue réglementaire ?
- Respectez-vous les réglementations RGPD ?
- Comment gérez-vous la propriété intellectuelle ?

ROADMAP

- Quelle est votre priorité pour les 6 prochains mois ?
- Avez-vous déjà effectué un pivot ?
- Comment les fonds levés vont-ils être utilisés dans le temps ?
- Quel est le prochain obstacle important pour vous ?

PLAN DE FINANCEMENT

- Pouvez-vous nous envoyer votre Business Plan ?
- Avez-vous déjà levé des fonds auparavant ? Dans quelles conditions ?
- Qui sont les investisseurs actuels ?
- Avez-vous eu recours à d'autres types de financements ?
- Comment ont été utilisés les fonds ?
- Comment seront utilisés les fonds levés ?
- Quelle distribution entre financements dilutifs et non-dilutifs prévoyez-vous ?
- Avez-vous déjà reçu des lettres d'intention ? Un lead s'est-il déjà positionné ?
- Quelle est la valorisation pre-money ?

Nous vous accompagnons dans vos recherches de financement : levée de fonds, dettes, subventions, prêts bancaires, nos équipes d'experts sont disponibles pour vous conseiller sur votre stratégie de financement.

Pour nous contacter : contact@eldorado.co

Retrouvez l'intégralité de nos offres sur : www.eldorado.co



Powered by **ELDORADO**