

UT Alumni Invest *by UTC Alumni*

Note aux « founders » – Juillet 2024

Vous cherchez à boucler votre levée de fonds

Votre **entreprise** a un lien avec l'UTC, avec l'UTT, ou avec l'UTBM ? Vous êtes **UT Alumni** ?

Envoyez votre **deck** à l'adresse ci-après et vous serez contacté pour un 1^{er} échange.

S'il y a un intérêt commun, vous (*founder*) serez appelé à signer un **Protocole d'accord de levée de fonds** avec UTC Alumni et ses partenaires pour garantir la confidentialité.

Ensuite, votre demande de levée de fonds va pouvoir entrer dans le **process de sélection**.

Sélection

Un **comité de sélection** (CS) constitué de 8 membres H/F avec des maturités et des expériences professionnelles complémentaires va regarder attentivement vos :

- Deck
- Executive summary
- Video

Ensuite, le CS rend son analyse par écrit sur plusieurs dossiers, dont fera partie le vôtre :

- Consultation écrite auprès de tous les membres du CS « sur un set de deals » (un ensemble de projets), sur base des « decks » (présentations) fournis par les « founders » (porteurs de projet).
⇒ **STEP 1** : restitution et synthèse par le CS qui retient **les 3 meilleurs projets**.
- Audition « deal by deal » (projet par projet) du pitch des « founders » (porteurs de projets) en visio par les membres du CS disponibles.
- Audition du « pitch » (grand oral) des « founders » (porteurs de projets) en visio par SIDE et en présence de UT Alumni Invest.
- « Due diligences » (vérifications réglementaires obligatoires) effectuées par SIDE.

- ⇒ **STEP 2 : le meilleur projet est retenu, les autres bénéficient d'une restitution qualitative et factuelle pour progresser et le cas échéant revenir à l'assaut.**

Structure du deck

- Le contexte
- Le constat/le pb (chiffrer + tendances)
- La solution (vulgariser la solution)
- Produits (mots clef, images clef)
- Marché (chiffré, taille granularité, trends, ...)
- Business Model
- KPI (premiers chiffres usages, comprendre que le produit plaît)
- P&L simplifié prochaines années
- Equipe (la bonne équipe, expertise, advisors...)
- Levée de fonds (combien on recherche, valorisation, utilisation des fonds)
- Dernière slide (Vision, message final : pourquoi c'est un bon investissement)

Structure du pitch

- 20 mn de présentation en visio + 20 mn de questions réponses.
- Tous les porteurs de projet doivent être présents.
- Le pitch reprend et s'appuie sur le deck, focus sur 6 points principaux :
 - LA SOLUTION
 - L'ÉQUIPE
 - LE MARCHÉ
 - PREMIERS KPI
 - PROJECTIONS FINANCIÈRES
 - BARRIÈRES A L'ENTRÉE (brevets...)

Préparez-vous à garder le cap de votre temps de parole y compris quand vous serez coupé.

Vous aurez à répondre de la **valorisation pré-money**, de la table de capitalisation, au **montant de la levée**, à son affectation et aux **objectifs** qu'elle doit permettre d'atteindre, ouvrez des perspectives à 3 et 5 ans, **surprenez vos interlocuteurs !**

Next

Envoyez votre deck à contact@alumni.utc.fr en précisant en objet :

UT Alumni Invest X « le Nom de votre entreprise »

Au plaisir de faire connaissance !

Tips

Allez de l'avant

Ce qu'on aime chez les « founders » UT Alumni Invest :

- Energiques, convaincus, surprenants, visionnaires et rassurants
- Prêts à recevoir tout type de « feed back »
- Réactifs pour modifier ce qui peut être plus clair, plus précis, plus concis, plus lisible, plus percutant
- Disponibles pour répondre sans délais à toute question des investisseurs, membres du comité, autres parties prenantes
- Préparer des éléments de communication incisifs et multi-publics : deck + e-mail Business Club + e-mail destinés à UT Alumni ; et la même chose avec un email spécifique à la communauté des BA parisiens

Devise

La perfection est atteinte, non pas lorsqu'il n'y a plus rien à ajouter, mais lorsqu'il n'y a plus rien à retirer.

Antoine de Saint Exupéry

Références

- Agri Lab Leverage
- Octometha