

# Offre d'emploi

## Chargé d'accompagnement de Start-up en levée de fonds CDI – Poitiers ou La Rochelle

### Mission générale

Au sein de l'Agence de Développement et d'Innovation de la Nouvelle-Aquitaine (ADI-NA), le service « Relations Investisseurs » propose aux start-up innovantes en phase d'amorçage, un appui à la levée de fonds privés. La finalité étant de renforcer la capacité de développement de ces entreprises à fort potentiel et de favoriser leur création d'emplois sur le territoire régional.

La mission consiste à accompagner activement les dirigeants de start-up du secteur géographique Poitou-Charentes, dans la préparation, la mise en relation avec les investisseurs en capital risque et la finalisation du tour de table.

Après un diagnostic stratégique global de la start-up, le (la) Chargé(e) de Mission accompagne l'entrepreneur dans l'adaptation de son Business Plan, de son Prévisionnel Financier, ainsi qu'à la finalisation des documents de présentation utiles pour s'adresser à des investisseurs.

Le (la) Chargé(e) de Mission identifie des investisseurs intéressés par rencontrer les dirigeants des start-up concernées.

Dans le cadre de cette relation Investisseur/Entrepreneur, le (la) Chargé(e) de Mission coordonne et préconise des actions à mener par l'entrepreneur et peut l'aider à préparer les négociations éventuelles avec les investisseurs. Il est aussi force de proposition sur le montage juridico-financier du tour de table.

Par ailleurs, le chargé de mission participe aux côtés de l'équipe Levée de fonds d'ADI-NA, au chantier de conception, au lancement, à l'amélioration et à l'animation d'une plateforme digitale permettant de faciliter l'accompagnement des startups en levée de fonds sur l'ensemble du territoire.

### Activités du poste

#### Identification et détection des start-up

- Réponse aux demandes directes des entrepreneurs
- Réponses aux sollicitations issues des collègues de l'agence
- Mise en place de relations suivies avec partenaires/prescripteurs proches des entreprises (pépinières, incubateurs, technopoles, accélérateurs, conseils, autres organismes de développement économique etc.)
- Veille documentaire (actualité dans presse spécialisée)

#### Diagnostiques stratégiques

- Points clés : innovation, business model, structure du capital, stratégie commerciale, gestion du cash, prévisions etc.
- Approches : analyse documents, entretiens avec dirigeants et recoupements avec d'autres sources et intervenants

#### Accompagnement dans la démarche de levée de fonds

- Dimensionnement du besoin financier de l'entreprise,
- Actualisation et perfectionnement du Business Plan,
- Optimisation des documents de présentation (pitch deck, executive summary)
- Préparation au pitch
- Identification et mise en relation avec des investisseurs en capital (capital-innovation, capital-amorçage)

- Briefing et debriefing des rendez-vous entrepreneurs/investisseurs
- Aide à la construction d'une valorisation
- Préparation à la négociation et appui à la recherche d'un accord
- Contribution au montage juridique et financier aux côtés des avocats

### Développement de relations

- Avec des investisseurs : fonds d'investissement, réseaux de Business Angels, Family Offices...
- Avec des cabinets conseils spécialisés en financements, levée de fonds, stratégie et Business Model...
- Avec les financeurs des start-up : banques, BPI, Services du Conseil Régional, Organismes de prêts d'honneur...

### Formation/expérience

Niveau BAC + 5 en finance, entrepreneuriat, management, ou innovation

Le candidat aura connu la jeune entreprise innovante et ses problématiques d'amorçage au travers d'une expérience au sein de l'équipe dirigeante d'une start-up ayant levé des fonds, dans un fonds d'investissement, dans une équipe de conseil spécialisée en stratégie ou levée de fonds, dans l'équipe d'accompagnement d'un accélérateur ou d'une technopole, ou encore de l'animation d'un réseau de business angels ou d'une plateforme de crowdfunding equity.

### Savoir-faire clés

- Bonne connaissance du fonctionnement du capital risque d'amorçage
- Analyse de business plan et ingénierie financière prévisionnelle
- Analyse stratégique de la jeune entreprise innovante (business model etc.)
- Animation, conduite de réunions de travail, prise de parole

### Savoir-être

- Aisance dans la prise de contact et la construction de réseaux
- Capacité à questionner et dialoguer avec des dirigeants
- Curiosité relationnelle : Qualités d'écoute et diplomatie.
- Sens du service et réactivité. Autonomie et sens du collectif
- Créativité

### Conditions d'exercice

- CDI- cadre
- Localisation géographique du poste : Poitiers ou La Rochelle
- Déplacements fréquents à prévoir en Poitou-Charentes

**Candidatures à envoyer par mail à [recrutement@adi-na.fr](mailto:recrutement@adi-na.fr)**