# Impala

Les entreprises correspondent à leurs critères – voir beaucoup d’entreprise c’est assez facile, donc tout est dans la qualité des entrepreneurs, si les entreprises correspondent dans la stratégie des fonds, faire remonter des boîtes sans une restriction, c’est difficile.

Due viennent plusieurs sources, ils construisent un réseau des partenaires, politiques d’investissements, patrons d’incubateurs, relations intrapersonnels, veille avec les , critère d’investissement avec les fonds, du projet, etc, partenaires, entriprises dans le secteur, questionner etc

Leurs stratégies & croissances & investir dans les sociétés – investir l’argent selon la politique & constituer un portefeuille

Outils importants :

Complexe, pas de base de données, diaz, CA, croissance, peu d’informations sur l’activité m¨me de l’entreprise, plusieurs sources, c’est une bonne entreprise, étude sur le secteur, puis contact les dirigeants pour approfondir. Soit dans les quartiers, localiser dans les quartiers, regrouper tous les critères, prendre contact avec les dirigeants …

Ils peuvent rencontrer 1 et 3% des entrepreneurs.

Deux boîtes qui sont sur le même secteur, ils n’ont pas le besoin d’identifié les financements, difficile de saisir .. Presse & site internet de la boîte, pour identifier l’activité de la boîte.

Mieux identifier dans une base de donnée l’activité d’une entreprise, réellement l’activité de l’entreprise, le CA n’est pas forcément fiable.

Pas très conurrentiel, angellist répertorie les opportunités des investissements.

La recherche de l’exclusivité – une base de donnée, par son existance, cela perd son exclusivité. Ils identifient les secteurs, les marchés qui peuvent être intéressants, pas forcément les entreprises. Ce n’est pas comme ça, ils identifient les deals.