# Romain minaud

Stage chez Ventech – 6 mois

Opportunité en détail :

* 1988 Paris – Munich – Helsinky – Ventech China
* Ventech Europe – partout/France/Allemagne/Innovation/tout type de technology – scope très large dans les pays différents – ( ? AI / Logiciel de SEO / HostMaker )
* Deal flow, traiter les deal flows qu’ils reçoivent, un process qui filtre ça, faire des recherchent, voir si cela vaut le coup de continuer, chercher des sociétés, des outils pour faire la veille sur le système, sourcer les sociétés.
* Assistance des partners, processus de, assister les partenaires à structures les études de marché, financière
* Amélioration des process, en fonction des capacités stagiaires.

3 fonds, dafné, kima ventures, Facebook, Impliquer rapidement, voir beaucoup d’entrepreneurs directs, capitaux risques

Processus de décision :

* Regarder beaucoup de deal, filtre énorme, très difficile, benchmark interne, sur l’équipe, sur les pitchs, benchmark immense, processus investement lui meme, voir comment sur 5/6 ans, voir tous ces deals
* AI sujet à la mode, algorithme etc , aspect technique, différentiation, technologique dur.
* Ventech China, différentié, partenaire français, l’équipe chinoise.

Parcours :

* Station F – Paris proof of concept/aspect collaboration chine (il y aura des entreprises chinoises) – Venture capital
* 12 de personnes, front : 8 personnes dont 4 associés, équilibre entre les techniques et les business, à l’international, 3 français, 1 allemand et 1 finlandais, qui a un regard sur la différentiation technologique, dans des sociétés très marketing, beaucoup de choses dans B2B, investir dans les deals qui sont sous le radar, accompagnement assez proche, laisse à l’entrepreneur sa vision, recrutement qui est clef. Vente de la location de luxe, forte ouverture technologique, télécom, objets connectés, réseau sociaux, AI, software, secteurs variés. 2 principaux : des personnes plus jeunes qui apportent un éclairage, sur les dernières innovations, très intérêts dans l’écosystème, jury régulièrement, souvent dans la scène européeenne, un analyste allemand, processus d’investissement, chez ventech depuis 2 ans. Il cherche des personnes passionnées par innovation & entrepreneuriat / Tech ou business. Deal Flow de grande qualité. Participer à des réunions.
* Process d’investissement, 2000 deals par an et 5 investissements. Responsabilité tous les niveaux. 10 zaine de société et ils investissent dans les 5. 2000, (1700 sans rien faire … les fonds plus jeunes au delà, ils cherchent de façon très précis les nouveaux deals, scrupter les médias, monitoring, du flux RSS)
* Le type de travail à faire, le type d’outils qu’ils utilisent : ils rentrent dans salesforce, très puissant et très simple. Crunchbase, il se connecte sur API, aumatiquement, analyser, tableau software, R pour les analyses, excel de temps en temps, des outils pour agglomérer les flux RSS, différents scripts dans les blogs, slack pour le partage, script de to do list permet d’automatiser les choses, trello, des outils de collaboration, tout est à faire et à améliorer, ils ont gagné beaucoup de temps pour les tâches répétitives, ils remontent automatiquement dans le CRM salesforce, manuel/ template/ levée de fonds, filtre/rappels automatiques
* Déplacement : incubateurs, d’autres fonds, bnp etc
* Son profil :
  + Ecole de commerce
  + Attirer par la tech et l’entrepreneuriat, stage chez bouygues, un fond d’investissement dans les startups, télécom, construction, médias
  + M&A dans le secteur technologique, bloomerang, marketing digital, sur Paris.
  + Avec Ventech, des deals & autres, entretiens chez Ventech et il a été recruté et il est associate pour encadrer les analystes et investir. C’est un peu tout, aimer l’innovation & curieux & se remettre en cause et apprendre sur les nouveaux sujets, avoir de la patience, accompagner les startups
* Charge de travail, multi-tasking, sérieux dans le process, confronter à des sujets qu’on ne comprend pas, il faut être curieux, avoir une partie commerciale, c’est un milieu compétitive. Savoir comment vendre et autres, beaucoup de participation dans les évènements, s’introduire dans ces milieux.
* Les challenges :
  + Ils lèvent des fonds pour les re-investir, il y a une exigence interne, il faut réussir à les vendre, il y a un milieu compétitive, à trouver les meilleurs, les scrennings, les répérer et réussir à les convaincre pour prendre leurs argents, prouver qu’ils sont les meilleurs, au niveau des partenaires, ça se matérialise par « être mal », ne pas se noyer dans les process.
  + Voir les tendances, partenaires vont sentir les choses, la décision est sur l’équipe, visionnaire, complémentaire (aspect RH), le marché, savoir si le marché (produit) est mature et les gens sont prêts à acheter, trouver le timing, aspect de l’analyse du BM (financier), il fait sens, ils vont réussir à avoir une contribution technologique, démultiplier les CA, benchmark.
* Il faut commencer avant, la suite du process est venir dans leurs locaux, rencontrer un partenaire et un principal allemand pour 45 minutes chacun.