**Critères retenus et justification**

**1. Être dans le même pays (20 points)**

La proximité géographique est un facteur important dans la relation investisseur-entreprise. Elle facilite la communication, les rencontres physiques, la compréhension des spécificités réglementaires et économiques locales. Selon une étude publiée par *Harvard Business Review* (2016), les investisseurs locaux ont une meilleure capacité à évaluer les risques spécifiques à leur environnement et à soutenir activement les entreprises de leur territoire.  
*Justification de la pondération :*  
Attribuer 20 points traduit cette importance, tout en reconnaissant que la digitalisation réduit progressivement cette contrainte.

**2. Investir dans le même secteur (25 points)**

La spécialisation sectorielle est l’un des critères les plus déterminants. Un investisseur connaissant bien votre secteur apporte non seulement des capitaux, mais aussi une expertise précieuse, un réseau ciblé et une meilleure évaluation des risques et opportunités. *McKinsey & Company* (2020) souligne que les investisseurs sectoriels augmentent significativement les chances de succès des startups.  
*Justification de la pondération :*  
Avec 25 points, ce critère reçoit la plus forte pondération, reflétant son impact direct sur la création de valeur.

**3. Investir dans le même stade de développement (20 points)**

Le stade d’investissement (amorçage, croissance, expansion) est capital pour garantir la compatibilité entre les attentes de l’investisseur et les besoins de l’entreprise. *CB Insights* (2019) montre que les investisseurs spécialisés par stade ont des approches et des ressources adaptées, maximisant ainsi la réussite des levées de fonds.  
*Justification de la pondération :*  
20 points soulignent que ce critère est aussi crucial que la proximité géographique, garantissant un alignement stratégique.

**4. Nombre de fois en tant que lead investor (20 points)**

Le rôle de lead investor témoigne d’une capacité à structurer et piloter un tour de table, ainsi qu’à attirer d’autres investisseurs. *PitchBook* (2021) met en avant que les leads ont une influence majeure sur le suivi, le contrôle et la croissance post-investissement.  
*Justification de la pondération :*  
20 points valorisent cette expérience et influence, importante pour sécuriser un financement efficace.

**5. Nombre total d’investissements réalisés (15 points)**

Le volume global d’investissements est un indicateur d’expérience, de crédibilité et d’activité. Bien que pertinent, il est moins spécifique que les critères précédents, car un investisseur généraliste ou peu spécialisé peut être moins adapté. *Crunchbase Insights* (2022) illustre que ce critère est utile mais doit être pondéré plus faiblement.  
*Justification de la pondération :*  
15 points reflètent son importance relative, tout en favorisant les critères qualitatifs.