

ECOMELIO x SOLITCHI — OUTBOUND INVESTISSEURS

Une levée d'1 M€, portée par l'outbound investisseurs.

Comment Solitchi a construit le canal d'approche directe des VC et family offices pour la levée d'amorçage d'**Ecomelio**, plateforme de crowdfunding immobilier.

Client : Ecomelio

Secteur : Crowdfunding immobilier (fintech)

Mission : Levée de fonds — outbound investisseurs

1 M€OBJECTIF DE LEVÉE · EN
COURS**5 M€**

VALORISATION PRÉ-MONEY

15+

FONDS EN PIPELINE

100%

ISSUS DE L'OUTBOUND

— LE CLIENT

Ecomelio : le crowdfunding immobilier, en transparence

Ecomelio est une plateforme de **financement participatif immobilier** qui connecte les promoteurs à des investisseurs en quête de transparence, d'impact et de sécurité. Pour ouvrir la plateforme, Ecomelio doit réunir le capital réglementaire nécessaire et boucler une **levée d'amorçage d'1 M€** (valorisation 5 M€ pré-money).

La difficulté n'est pas le produit — il est solide et réglementé. La difficulté, c'est d'**atteindre les bons investisseurs**, au bon niveau de décision, avec le bon récit. C'est précisément là que Solitchi est intervenu.

— LE DÉFI

SITUATION DE DÉPART

- × Lever **1 M€** sans canal structuré pour atteindre des investisseurs professionnels.
- × Risque de **pitcher au mauvais interlocuteur** (profil junior) et de brûler ses chances.
- × Un **pitch deck trop technique**, au narratif peu lisible pour un VC.
- × Une dépendance au seul **réseau personnel** du fondateur.

L'OBJECTIF

Construire un **pipeline d'investisseurs qualifiés** (VC, family offices, incubateurs) et un récit de levée capable de transformer l'intérêt en rendez-vous — pour sécuriser le million.

En une phrase : Ecomelio avait un produit prometteur et réglementé, mais aucun pipeline d'investisseurs ni récit de levée prêt à convaincre des fonds.

— LA MÉTHODE

Une infrastructure d'acquisition, pas une simple campagne

Plutôt qu'un envoi de masse, Solitchi a installé un véritable **système d'approche investisseurs** : cibler les bons décideurs, les approcher avec le bon message, et nourrir la relation jusqu'au rendez-vous.

1

Ciblage des décideurs

Identification des Head of Investment / Partners chez les VC, family offices et incubateurs pertinents — pour parler directement au bon niveau de décision.

2

Séquences e-mail personnalisées

Création de séquences multi-touch sur-mesure, avec un angle clair sur la thèse d'investissement et la traction d'Ecomelio.

3

Nurturing & multicanal

Relances cadencées par e-mail et LinkedIn, suivi structuré de chaque investisseur dans un CRM dédié.

4

Pitch deck investisseur

Refonte du récit : narratif simplifié, analogies, montée en énergie — pour convertir l'intérêt en RDV de levée.

E-mail séquencé

LinkedIn

Nurturing CRM

Pitch deck investisseur

Le principe différenciant : on ne « contacte pas des investisseurs », on construit un pipeline piloté — où chaque fonds est ciblé, approché et relancé avec méthode jusqu'au rendez-vous.

— LES RÉSULTATS

Un pipeline de fonds tier-1, et une levée d'1 M€ en cours



	AVANT SOLITCHI	APRÈS SOLITCHI
Accès investisseurs	Réseau personnel uniquement	Pipeline de fonds tier-1 (Breega, daphni, 360 Capital...)
Canal d'acquisition	Aucun outbound	Séquences e-mail + LinkedIn + nurturing
Narratif de levée	Pitch deck technique	Pitch deck investisseur clarifié
Levée de fonds	0	1 M€ en cours à 5 M€ pré-money

— UN ÉCHANTILLON DES FONDS APPROCHÉS EN OUTBOUND



Tous ces fonds & family offices ont été identifiés, approchés et réactivés en outbound direct — sans introduction préalable.

— LE DISPOSITIF

Ce que Solitchi a installé

Au-delà des rendez-vous, Solitchi a laissé à Ecomelio une infrastructure d'approche investisseurs réutilisable pour les prochaines étapes de la levée.

CRM investisseurs

Base structurée : statuts de nurturing, sources, historique de contact et de relance.

Séquences e-mail

Séquences multi-touch prêtes à l'emploi, par typologie d'investisseur.

Pitch deck retravaillé

Un récit de levée clair, calibré pour des décideurs VC.

Pipeline vivant

Un vivier de fonds tier-1 à relancer au fil de la levée.

— POURQUOI ÇA MARCHE

Le bon niveau

On parle directement aux décideurs, pas aux profils juniors.

Un vrai récit

Le pitch est calibré pour convaincre un investisseur, pas pour décrire la tech.

Du pilotage

Chaque fonds est suivi, relancé, requalifié — rien ne se perd.

Espace témoignage client

À intégrer : vidéo ou citation du client (comme dans le cas Reward).

— PROJETEZ-VOUS

Ce que l'outbound peut débloquent pour votre projet

L'histoire d'Ecomelio le montre : une levée ne dépend pas que du produit, mais de votre capacité à **atteindre les bons investisseurs avec le bon récit**. Cette mécanique d'approche, on peut la construire pour vous.

SI VOUS VOUS RECONNAISSEZ ICI...

- ✓ Vous préparez une **levée de fonds** et n'avez pas de pipeline d'investisseurs.
- ✓ Vous dépendez de votre **réseau personnel** pour rencontrer des fonds.
- ✓ Votre **pitch deck** décrit le produit plus qu'il ne convainc d'investir.
- ✓ Vous voulez un canal d'approche investisseurs **structuré et pilotable**.

PROCHAINE ÉTAPE

Construisons votre machine d'acquisition.

Réservez un diagnostic offert : on cartographie les fonds à cibler, votre récit de levée et le système d'approche qui vous amènera vos prochains rendez-vous investisseurs.

→ Réserver mon diagnostic offert

Maxime Astorri · Fondateur, Solitchi — [ajoutez ici votre e-mail / lien de prise de RDV]



Infrastructure d'acquisition B2B · Prospection multicanale · Preuve de marché