

Les clés pour réussir un financement

La communication est aussi importante que les calculs quand vient le temps de faire une demande de financement. Pour bien vulgariser votre projet, le situer par rapport aux concurrents, vous devez être bien préparée. Pleins feux sur les éléments que vous devrez expliquer aux investisseurs pour que votre dossier se démarque du lot.

Votre équipe

Pour plusieurs investisseurs, il s'agit de l'élément le plus important. Vous pouvez avoir la meilleure idée du monde, mais vous devez avoir les bons gestionnaires pour la faire fructifier. Une bonne équipe à l'interne doit comprendre des dirigeant-e-s qui sont des experts dans leur domaine (opérations, finances, innovation, etc.) ainsi qu'un conseil d'administration expérimenté et diversifié, ce que de nombreuses PME négligent. N'oubliez pas de mentionner vos fournisseurs externes, qui sont aussi essentiels, de même que vos mentors ou d'autres professionnels qui vous entourent (comptable, notaire, conseiller en développement économique, etc.). Tous ont un rôle à jouer dans votre succès.

Votre produit ou service

C'est la base de tout. Il n'y a pas d'entreprise sans quelque chose à vendre. Décrivez bien votre produit ou service avec des mots simples, faciles à comprendre. Comment en assurez-vous la production ? En quoi est-il innovant, unique, et comment se distingue-t-il de la concurrence ? Présentez une analyse de votre industrie, des marchés cibles, des tendances, du profil des clients. Déterminez qui sont vos principaux concurrents au sein de ce marché et comparez-vous : quelles sont vos forces et vos faiblesses ? Décrivez votre plan de marketing et vos réseaux de distribution. Les investisseurs seront rassurés.

Votre vision d'affaires

D'où venez-vous, où en êtes-vous et où voulez-vous aller ? Présentez la mission de votre entreprise et votre vision pour les prochaines années. Décrivez vos principales stratégies et vos objectifs d'affaires, idéalement assortis d'indicateurs mesurables. Si vous œuvrez dans un secteur qui présente moins de potentiel de croissance ou si vous avez le désir de prendre de la place sur l'échiquier, élaborez un plan stratégique qui visera à générer de la croissance au moyen d'acquisitions, de fusions, de coentreprises ou d'autres partenariats stratégiques.

Vos besoins financiers

N'attendez pas une offre : exprimez clairement vos besoins de financement. Faites le bilan des deux ou trois dernières années ainsi que des projections pour les deux ou trois prochaines années. Proposez plus d'un scénario financier. Si votre entreprise est au stade du démarrage, incluez des états financiers prévisionnels pour les trois premières années d'activité ainsi qu'une prévision mensuelle qui couvre une période d'au moins 24 mois. Si vous faites valider l'information par des spécialistes externes, les investisseurs n'en seront que plus confiants.

Vos questions

Il existe de nombreuses ressources pour les PME et vous devez vous assurer que l'investisseur répond aux besoins de votre entreprise. Vous serez gagnante si tous les actionnaires partagent vos objectifs quant à l'avenir et à la stratégie de votre entreprise. Après avoir répondu aux questions, posez les vôtres sur l'expérience, la vision, l'échéancier de l'investisseur. Il est parfois plus profitable d'avoir un investisseur qui propose moins d'argent, mais qui a un portefeuille complet, un bon réseau de contacts ou qui peut donner de l'accompagnement technologique ou financier. Dans tous les cas, bien communiquer permet de construire une relation de confiance.

Factorielle

investquebec-factorielle.com

Un projet d'Investissement Québec



32 %

Taux de croissance des entreprises détenues par des femmes au Québec entre 2017 et 2019

70 %

des fonds de capital de risque partenaires d'Investissement Québec incluent au moins une femme associée dans leur équipe de gestion

Sources :

Femmessor et Chambre de commerce du Montréal métropolitain, *Diversité entrepreneuriale : des impacts majeurs pour le Québec et sa métropole*, 2020.

Investissement Québec, *Capital femmes*, 2021.