

# Préparer votre entreprise pour les investisseurs

Si vous comptez prendre de l'expansion et que vous avez besoin de capitaux pour y arriver, vous pourriez faire appel à des investisseurs pour obtenir les fonds nécessaires.

Pour réussir à attirer des investisseurs potentiels, il est indispensable de bien planifier et de comprendre ce que recherchent les investisseurs.

## Quels sont les types d'investisseurs ?

C'est votre type d'entreprise qui détermine en grande partie le type d'investisseurs que vous devez approcher, mais il vous faut aussi décider du contrôle que vous voulez conserver et du montant de l'investissement recherché.

Il y a quatre sources principales d'investissement à considérer :

### 1. Les investisseurs dans des titres garantis par l'État.

La plupart des provinces ont des organismes de placement collectif pour divers secteurs d'activité et objectifs, proposant notamment des prêts, la vente d'une participation ou même des subventions non remboursables. Vous trouverez une liste complète sur le site Web [Réseau Entreprises Canada](#).

- 2. Les investisseurs providentiels.** Il s'agit habituellement d'investisseurs fortunés qui fournissent des capitaux en échange d'une part de l'entreprise. Avant d'approcher ce type d'investisseur, vous devez être en mesure de démontrer clairement que son investissement favorisera la croissance de votre entreprise. Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site Web [Canada Angel Investors](#).
- 3. Les sociétés de capital-risque.** Elles investissent habituellement dans les jeunes entreprises qui, selon elles, feront un appel public à l'épargne ou seront vendues à une plus grande entreprise, à un taux de rendement élevé. Si votre entreprise est dans un secteur qui évolue rapidement et qu'elle a beaucoup de potentiel sur le marché, vous pourriez attirer l'attention d'un investisseur. La [Canadian Venture Capital Private Equity Association](#) (CVCA) est un excellent point de départ.
- 4. Les amis et la famille.** Vous seriez étonné de savoir le nombre de personnes parmi vos connaissances qui souhaiteraient investir en vous (idéalement pour un rendement supérieur à ce qu'elles pourraient obtenir dans un compte d'épargne).

## Préparez votre entreprise

Un peu comme vous le feriez pour préparer la vente de votre entreprise, il faut éliminer tout problème et rehausser les aspects positifs avant de faire appel à des investisseurs. Pour décider s'il en vaut le coût et le temps d'investir dans votre entreprise, les investisseurs tiennent compte de quelques facteurs clés.

### Mettez de l'ordre dans vos finances

Les investisseurs préfèrent que leur argent serve à l'accroissement des profits plutôt qu'au remboursement des dettes ou à l'augmentation de votre salaire. De même, ils seront moins disposés à investir dans une entreprise n'ayant pas de processus comptables adéquats en place. Assurez-vous de :

- ★ Réduire vos dettes. Faites le nécessaire pour les rembourser et, si ce n'est pas possible, démontrez que votre entreprise fait des versements périodiques

pour les rembourser. L'utilisation de vos fonds personnels ou de la valeur nette d'une propriété pour le remboursement des dettes de votre entreprise pourrait en valoir le coup.

- ★ Réduire vos coûts fixes. Les investisseurs aiment les entreprises efficaces qui peuvent fonctionner avec un budget minime, mais aussi que vous ayez pris les mesures nécessaires pour éliminer les lacunes.
- ★ Montrer aux investisseurs comment vous rembourseriez vos prêts ou paierez les dividendes, grâce à des réalisations clés.
- ★ Avoir des processus et un logiciel comptables efficaces pour pouvoir accéder immédiatement au rendement de votre entreprise.

## Misez sur les points positifs

Tout en restant réaliste, surtout en ce qui a trait aux prévisions des ventes, vous devez tout de même mousser les aspects de votre entreprise qui plairont aux investisseurs potentiels. Pour ce faire, il vous faut :

- ★ Un plan d'affaires et un plan stratégique clairs et bien préparés.
- ★ Une preuve que les ventes progressent ou que le potentiel de croissance existe grâce à de nouveaux contrats ou clients.
- ★ Des produits et services novateurs, et vous devez démontrer que vous avez un net avantage concurrentiel.
- ★ Avoir réduit vos stocks désuets ou de matières premières, de même que le gaspillage.
- ★ De l'équipement neuf ou remis à neuf récemment pour réduire le fardeau des réparations.
- ★ Des renseignements sur vos concurrents, votre potentiel de croissance et vos besoins futurs.
- ★ Mentionner tous les éléments essentiels à la mission de l'entreprise et les moyens déployés pour assurer leur maintien, soit les baux, les contrats, les ententes avec les fournisseurs, la propriété intellectuelle, le personnel clé et leurs ententes.
- ★ Cibler les avantages et non les fonctions (ou la technologie), à moins que cela fasse partie de votre avantage concurrentiel.

Dans la mesure du possible, établissez de bonnes relations avec les investisseurs en vous efforçant de comprendre ce qui les intéresse. Après tout, vous allez faire des affaires ensemble, il est donc important de bien vous entendre. Veillez à ce qu'ils sachent que vous êtes ouvert à leurs conseils. Un bon investisseur a beaucoup à offrir en termes d'expérience et de contrats.

## Élaborez une stratégie de sortie claire

Assurez-vous d'avoir une stratégie de sortie claire. Les sociétés de capital de risque, en particulier, réalisent surtout leurs profits en se retirant d'une entreprise, vous devez donc en parler dans votre présentation aux investisseurs. Voici les options les plus courantes :

- ★ Le rachat par une entreprise. C'est ce qui se passe lorsqu'une grande entreprise apprécie la vôtre et trouve qu'elle est bien assortie à la sienne.
- ★ Le rachat par la direction. Vous et des employés clés rachetez la part des investisseurs.
- ★ Le rachat par des investisseurs. Un autre groupe rachète l'entreprise et en assure la direction.
- ★ Le premier appel public à l'épargne (PAPE) Il s'agit de l'inscription d'une entreprise en bourse, afin que les investisseurs puissent acheter ses actions.

## Sommaire

Lorsque vous évaluez les options d'investissement dans votre entreprise, vous devez déterminer dans quelle mesure vous êtes prêt à céder le contrôle de votre entreprise. La plupart des investisseurs s'attendent à posséder une partie de votre entreprise et donc à avoir leur mot à dire sur sa gestion. Avant de décider de faire appel à des investisseurs, assurez-vous d'être à l'aise avec l'idée de partager la direction de votre entreprise.

Enfin, votre présentation doit être la plus claire possible et ne durer que quelques minutes. Les investisseurs souhaitent que vous puissiez expliquer vos activités brièvement. Exercez-vous à faire une présentation éclair, au cours de laquelle vous pouvez expliquer ce que fait votre entreprise en quelques minutes seulement. Le but est d'expliquer rapidement et clairement le rendement intéressant que peut rapporter votre entreprise à l'investisseur.

