

Les sociétés de capital de risque seront davantage prêtes à prendre des risques si un projet laisse entrevoir des taux de rendement élevés. Elles étudieront soigneusement la capacité de gestion de l'entreprise et pourront même demander à avoir leur mot à dire dans son fonctionnement afin de pouvoir suivre l'évolution de leur investissement. Ces sociétés demanderont souvent une partie du capital-actions de l'entreprise pour garantir leur intérêt et leur participation. Enfin, comme aucune société de capital de risque ne veut être enfermée dans une entente permanente, elles voudront la preuve qu'elles peuvent récupérer leur investissement, avec un rendement important, dans un délai raisonnable (de cinq à sept ans).

Les organismes du gouvernement canadien, comme la Société pour l'expansion des exportations (SEE), étudieront le contenu canadien et la possibilité de créer des emplois et de la richesse au Canada. La SEE ne financera pas des transactions avec un pays qui fait l'objet de boycottage ou de sanctions du Canada, pas plus qu'elle ne financera de transactions dans des pays qui ont interrompu le remboursement de leurs dettes envers le Canada par le passé.

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) veut savoir comment un projet profitera à la fois au Canada et au pays visé. Elle veut en particulier savoir dans quelle mesure un projet contribue à ses propres priorités comme la promotion du rôle économique des femmes dans les pays en développement ou le transfert de technologie, de savoir-faire et de compétences dans le pays visé.

Les institutions de financement internationales, comme la Banque mondiale, s'intéressent à l'ensemble des effets économiques et sociaux qu'un projet aura sur le pays bénéficiaire.

Indépendamment de leur intérêt essentiel, toutes ces sources de financement veulent avoir une vision claire, globale et réaliste de la transaction envisagée. Cela veut dire qu'il faut faire soigneusement état de tous les coûts et de tous les risques associés ainsi que des revenus, des recettes et des profits attendus.

Afin d'obtenir le financement escompté, les exportateurs éventuels doivent préparer des propositions de financement qui convaincront le financier auquel ils s'adressent que l'entente envisagée est fiable. La proposition devra souligner la nature de la transaction ou du débouché d'affaires, la rentabilité espérée, les risques possibles et les mesures prises pour les minimiser. Cette proposition doit indiquer le montant de capital dont l'entreprise a besoin et la façon dont elle utilisera ces fonds. Enfin, il faut, à l'appui de la demande, fournir des détails sur la situation actuelle de l'entreprise et sa capacité de mener à bien la transaction. Toutes les propositions de financement ne comprendront pas nécessairement tous ces détails mais ce sera certainement le cas des projets les plus importants ou à plus long terme.