

Allez de l'avant

Obttenir un investissement pour une entreprise est un processus long et complexe. Il n'y a pas de formules simples pour y parvenir. Vous pouvez cependant suivre un certain nombre d'étapes qui vous assureront de progresser dans la bonne voie.

Votre plan d'investissement

L'étape la plus fondamentale est peut-être de préparer un plan d'investissement pour votre entreprise. Trouver un nouvel investissement est comme lancer un nouveau produit: c'est un exercice de commercialisation qui doit être planifié et coordonné de façon soigneuse. Un plan d'investissement doit respecter plusieurs caractéristiques importantes:

- Découler de votre plan d'affaires et être intégré à celui-ci en montrant pourquoi cet investissement est nécessaire pour l'atteinte de votre objectif d'ensemble pour l'entreprise;
- Expliquer pourquoi vous recherchez des investisseurs dans la région d'Asie-pacifique par rapport à d'autres régions du monde;
- Définir les caractéristiques des investisseurs que vous recherchez en fonction de la taille de l'entreprise; de ce que vous attendez de lui (capital, technologie, compétence en gestion...) et les intérêts stratégiques complémentaires;
- Comprendre un plan d'action détaillé précisant des points de repère tout au long du processus;
- Plan d'action doit prévoir un calendrier avec des dates limites pour chacune des phases; et
- Comprendre un budget détaillé indiquant combien vous pouvez vous offrir de dépenser pour trouver des investisseurs. Gardez à l'esprit que vous n'y parviendrez peut-être pas et que les fonds ainsi dépensés n'auront peut-être aucun rendement.

Ingrédients essentiels d'un plan pour la recherche d'investissements

Objectifs stratégiques:

Que cherchez-vous à obtenir d'un investisseur éventuel, maintenant et au cours des cinq années à venir? La réponse devrait être partie intégrante de votre stratégie de société.

Situation concurrentielle:

Quelle est la situation concurrentielle de votre entreprise au sein de son secteur d'activités? Quelles sont ses forces et ses faiblesses par rapport à vos concurrents?

Déterminez les types éventuels des investisseurs:

Quel type d'investisseur cherchez-vous? par exemple une banque, une grande entreprise, des PME, des entreprises privées?

Dressez la liste de vos ressources:

Qui va faire la recherche d'investissement et combien d'argent pouvez-vous consacrer à la recherche d'un investisseur? N'oubliez pas d'inclure les frais de déplacements ou de ventes mais également les coûts de recherches. Peut-être souhaitez-vous également prévoir le coût d'un expert-conseil.

Préparez un plan d'action:

Préparez une liste détaillée d'étapes que vous devrez suivre commençant au début de la recherche et se terminant avec les négociations. Ajoutez-y des indications des dates pour pouvoir procéder à un suivi, tout en restant souple dans le cas où les choses évolueraient de façon différente.