

DOCUMENTATION INITIALE REQUISE

En premier lieu, vous devrez préparer le matériel d'information de base suivant :

- une description de ce que vous recherchez;
- une description de votre proposition d'affaires et les raisons pour lesquelles un investisseur potentiel devrait s'y intéresser;
- un profil de votre entreprise.

Imaginez que vous êtes dans la peau de quelqu'un en train d'essayer d'offrir vos conseils d'ordre professionnel, de « vendre » votre proposition à un investisseur potentiel ou d'organiser une rencontre en votre nom, et vous constaterez que la documentation susmentionnée s'avère précieuse.

CE QUE VOUS RECHERCHEZ

La personne dont vous chercherez à solliciter l'aide ou à attirer l'attention vous demandera de lui fournir une description du genre d'investissement ou de partenaire que vous cherchez. Vous devriez donc préparer une description d'une page où seraient indiquées vos exigences en matière d'investissement ou le genre de partenaire avec lequel vous aimeriez faire affaire.

CE QUE VOUS AVEZ À OFFRIR À UN ÉVENTUEL COÏNVESTISSEUR

Quels avantages votre proposition offre-t-elle à un investisseur potentiel? Pourquoi devrait-il s'intéresser à votre proposition d'affaires ou à votre entreprise? Avez-vous clairement déterminé ce que vous êtes disposé à « déposer sur la table » en vue d'obtenir l'investissement que vous cherchez?

Afin de tirer profit des sources d'aide mentionnées ci-après, vous devrez fournir à ces dernières les « outils » dont elles auront besoin pour travailler. Ces sources auront besoin d'une proposition d'affaires (que vous leur aurez fournie) lorsqu'elles communiqueront avec les personnes qu'elles veulent intéresser à votre projet, afin de pouvoir leur « vendre » la possibilité que vous leur présentez (une description d'une page devrait suffire).

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Il s'agira ici de fournir un bref profil de votre entreprise dans lequel se trouveront les renseignements énumérés ci-après.

Une brochure publicitaire ou un rapport annuel de votre entreprise pourraient aussi être utiles.