

Vous êtes arrivé à la conclusion que le temps est maintenant venu de vous rendre dans un ou plusieurs pays pour y rencontrer des partenaires d'investissement potentiels; quelle est l'étape suivante?

PRENDRE DES RENDEZ-VOUS

À ce moment-ci, vous avez probablement déjà déterminé un certain nombre de personnes que vous aimeriez rencontrer. Vous pouvez soit fixer vos propres rendez-vous directement, soit demander au conseiller en investissement (avec qui vous êtes déjà entré en contact) de prendre les rendez-vous en votre nom. Il accédera volontiers à votre demande dans la mesure où vous lui aurez fourni les « outils » nécessaires décrits précédemment, ainsi que l'itinéraire que vous prévoyez suivre.

ARRIVER AVEC UN PLAN D'AFFAIRES

Lorsque vous les rencontrerez, les investisseurs ou partenaires potentiels voudront voir votre plan d'affaires. La structure des plans et des propositions d'affaires peut varier, mais, dans tous les cas, ils devraient contenir les renseignements suivants :

- une description des principaux produits, services et procédés de votre entreprise, ainsi que de la technologie utilisée;
- un historique de l'entreprise;
- un organigramme;
- les *curriculum vitae* des cadres supérieurs;
- les caractéristiques rendant vos produits ou services concurrentiels;
- les activités de recherche et de développement;
- un état financier indiquant le rendement et la solidité de votre entreprise, ainsi que les prévisions; il devrait faire état de ce que d'autres ont investi dans votre entreprise;
- des renseignements portant sur le marché, à savoir la taille actuelle de votre marché, vos prévisions au chapitre de la croissance, les profils de votre clientèle, le chiffre d'affaires prévu, les prix, les méthodes de distribution, la publicité, etc.;
- une description des concurrents actuels, y compris une évaluation de leurs produits, de leurs prix et de la part du marché qu'ils occupent;
- les méthodes que vous utilisez pour fabriquer votre produit ou offrir vos services;
- une description de vos besoins (capital, technologie ou partenaire).