

Résumé d'atelier

Atelier « Comment vendre votre entreprise aux financiers »

Conclusions adaptées d'Investissement Québec

10 trucs et astuces pour présenter un projet à faire financer

1. Présentation courte, un PowerPoint d'environ 10 diapos pour 20 minutes maximum.
2. Langage accessible, bien vulgariser (utiliser des analogies et comparaisons au besoin).
3. Présenter une équipe crédible.
4. Prévoir une à deux pages sur les finances de l'entreprise (revenus, résultat avant intérêts, impôts et amortissements, etc.).
5. Éviter les acronymes.
6. Un ou deux présentateurs maximum – pourquoi pas le gars ou la fille des finances ?
7. Être prêt : se préparer, se préparer, se préparer.
8. Pouvoir répondre à toutes les questions.
9. S'informer sur l'équipe et l'entreprise à qui vous faites votre présentation.
10. Avoir des projections réalistes sur votre entreprise (deux séries : une conservatrice et une optimiste).

Les 5 mensonges les plus fréquents de la part d'un entrepreneur (envers son financier)

Basé sur Guy Kawasaki – The Top 10 Mistakes of Entrepreneurs

1. Nos prévisions financières sont conservatrices.
2. Bombardier signe notre contrat la semaine prochaine.
3. Nous n'avons qu'à obtenir 1 % du marché pour être extrêmement rentables.
4. Nous n'avons pas de concurrents.
5. Plusieurs sociétés de capital de risque sont déjà intéressées.

Les 5 mensonges les plus fréquents des investisseurs en capital de risque

1. Votre entreprise me plaît, mais ne plaît pas à mon comité d'investissement.
2. Nous ne souhaitons pas gérer votre entreprise à votre place.
3. Toutes nos compagnies en portefeuille vont bien.
4. Je réponds rapidement à vos appels.
5. J'ai l'air vieux, mais je suis très techno.