



ARGUMENTAIRE À UNE SOCIÉTÉ DE CAPITAL-RISQUE :

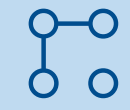
# 75 questions préparatoires à l'intention des fondateurs d'entreprise en démarrage

Peu importe l'étape à laquelle se situe votre entreprise en démarrage, vous devriez être en mesure de répondre à toute une série de questions pendant que vous présentez votre argumentaire aux investisseurs. Pour vous aider à vous préparer, vous trouverez ci-dessous une liste non exhaustive de questions que les capital-risqueurs posent habituellement aux entreprises en démarrage tirées notamment de sources en ligne et d'entrevues réalisées à RBCx et avec nos partenaires.

## Éléments clés que votre argumentaire devrait aborder

Au début de votre argumentaire et dans le matériel connexe, vous devriez donner aux sociétés de capital-risque un aperçu clair et concis de ce que fait votre entreprise, de la raison pour laquelle elles devraient investir dans celle-ci et de la façon dont vous leur permettrez d'obtenir un rendement sur leur investissement. Attendez-vous à devoir répondre aux questions suivantes :

- Quel problème résolvez-vous, et pourquoi est-ce important ?
- En quoi le produit ou le service que vous offrez est-il unique ou exclusif ?
- Quelle est l'occasion de marché qui se présente et comment prévoyez-vous la saisir ?
- Quel est votre modèle d'affaires et comment comptez-vous créer de la valeur ?
- Quel est le contexte concurrentiel et comment évolue-t-il ?
- Quels sont vos modèles de revenus et de croissance ?
- Votre équipe peut-elle réaliser votre mandat ?



ANALYSE DU MARCHÉ ET OCCASION

03



RÉSULTATS FINANCIERS

05



CONCURRENCE

03



TECHNOLOGIE

06



MODÈLE D'AFFAIRES

04



ÉQUIPE

06



PROGRÈS ET CROISSANCE

04



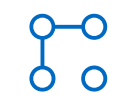
INVESTISSEMENT ET CONTRÔLE DILIGENT

07



MARKETING ET ACQUISITION DE CLIENTÈLE

05



## ANALYSE DU MARCHÉ ET OCCASION

1. Exercez-vous vos activités au sein d'un nouveau marché, d'un marché émergent ou d'un marché établi ?
2. Quelle est la taille de votre marché potentiel total ?
3. Quel est votre marché exploitable ? Quelle est la part du marché potentiel que vous pouvez obtenir ?
4. Quel pourcentage du marché espérez-vous détenir ? Sur quelle période ?
5. Quels sont les types de personnes, de groupes ou d'organisations qui sont aux prises avec le problème que vous résolvez ?
6. À l'heure actuelle, comment gèrent-ils ce problème ?
7. Qui sont vos clients/acheteurs précoces ?
8. Qui sont vos clients idéaux ?
9. Quelles tendances observez-vous sur le marché ? Comment en faites-vous le suivi ?



## CONCURRENCE

1. Qui sont vos concurrents ? Comment votre solution se compare-t-elle aux autres ?
2. Quelles sont les barrières à l'entrée ou à la croissance que vous devez surmonter ?
3. Où vos concurrents échouent-ils ou échappent-ils la balle auprès des clients ?
4. Pourquoi les grandes sociétés n'offrent-elles pas une solution semblable à la vôtre et ne tirent-elles pas profit de leur clientèle et de leurs capitaux pour saisir la part de marché que vous convoitez ?
5. Quelles sont les caractéristiques uniques du produit ou du service que vous offrez ?
6. Quel est le rythme de croissance de vos concurrents ? Dans quelle mesure sont-ils ancrés dans le marché ?
7. Pourquoi est-ce le bon moment pour offrir votre produit ou service ?
8. Pourquoi vos concurrents n'offrent-ils pas encore de produit ou de service semblable à celui que vous proposez ?



## MODÈLE D'AFFAIRES

1. Quel est votre modèle de revenus ?
2. Les clients doivent-ils acheter votre produit ou service ou se procurer un abonnement ? Pourquoi ?
3. Quelle est votre marge bénéficiaire ?
4. Quelle sera l'incidence de votre croissance sur les marges ?
5. Quel est le soutien à la clientèle nécessaire (p. ex., assistance technique, formation) ?
6. Y a-t-il un délai entre le moment où vous défrayez des coûts et celui où vous tirez des revenus de vos ventes ?
7. Comment pouvez-vous prouver que votre proposition de valeur est vraiment unique ?
8. Est-ce qu'une rupture de votre chaîne d'approvisionnement ou de votre chaîne de commercialisation nuirait à votre capacité à offrir votre produit ou service ?



## PROGRÈS ET CROISSANCE

1. Quels sont les indicateurs de croissance de votre entreprise (ventes, achalandage, téléchargements d'application, etc.) ?
2. Quel a été votre taux de croissance au dernier trimestre ? Au cours des 12 derniers mois ?
3. Combien d'utilisateurs comptez-vous ? Combien de clients payants comptez-vous ?
4. Quel est votre taux d'attrition ? Quel est votre taux de maintien ?
5. Quel est votre taux de croissance annuel ? Quel est votre taux de croissance total ?
6. Avez-vous des partenariats stratégiques qui vous aideront à atteindre vos objectifs ?
7. Quels changements avez-vous déjà effectués ?
8. Quels commentaires avez-vous reçus ? Avez-vous des témoignages ou des commentaires de clients sur leur expérience et sur les raisons pour lesquelles ils ont choisi votre produit ou service ?



## MARKETING ET ACQUISITION DE CLIENTÈLE

1. Comment prévoyez-vous pénétrer votre marché cible ?
2. Quelles sont vos principales activités de marketing ?
3. Quelles sont vos stratégies de relations publiques, de marketing et de médias sociaux ?
4. Quelle est votre stratégie de mise en marché ? Combien cela coûtera-t-il ?
5. Avez-vous une équipe de vente directe ? Comment est-elle rémunérée ?
6. Quel est le cycle de vente typique entre le premier contact avec le client et la conclusion d'une vente ?
7. Quels sont vos coûts d'acquisition de clientèle ?
8. Quelle est la valeur à vie du client prévue ?



## RÉSULTATS FINANCIERS

1. Quels sont les revenus, les dépenses et le bénéfice net historiques de votre entreprise ?
2. Quel est le montant des capitaux propres et des dettes de votre entreprise ?
3. Quelle est la structure du capital de votre entreprise ?
4. Quelles sont vos projections financières pour les trois prochaines années et sont-elles réalistes ?
5. Quels sont les trois à cinq paramètres clés sur lesquels vous vous concentrez ?
6. Quel est le financement par capitaux propres et le financement par emprunt qui seront éventuellement nécessaires ?
7. Quel est le taux de combustion mensuel de votre entreprise et quels sont ses flux de trésorerie ?
8. Dans combien de temps votre entreprise sera-t-elle rentable ? À quel moment atteindra-t-elle le seuil de la rentabilité ?
9. Dans le cas d'une sortie, comment la valeur de votre entreprise sera-t-elle déterminée en fonction des données comparables sur le marché ?



## TECHNOLOGIE

1. En quoi votre technologie est-elle unique ?
2. Avez-vous un produit, un service ou un prototype à montrer ? Dans la négative, de combien de temps auriez-vous besoin pour élaborer un tel produit, service ou prototype ?
3. Quelle est la feuille de route de l'amélioration de votre produit ou service ?
4. Quels types de propriété intellectuelle clés détenez-vous (p. ex., brevets, marques de commerce, droits d'auteur, noms de domaine, secrets commerciaux) ?
5. Quels sont les risques juridiques potentiels ? Que faites-vous pour les atténuer ?
6. Dans quelle mesure êtes-vous convaincu que la propriété intellectuelle de votre entreprise ne viole pas les droits d'un tiers ?
7. À votre connaissance, est-ce que votre entreprise est assujettie à des risques liés à la responsabilité du fait des produits ? Y a-t-il des risques potentiels pour les clients ?
8. Quels sont les risques réglementaires qui pourraient avoir une incidence sur votre entreprise ?



## ÉQUIPE

1. Qui sont les fondateurs et les membres clés de votre équipe ? Comment vous êtes-vous rencontrés ? Les fondateurs s'entendent-ils ?
2. À l'heure actuelle, quel est le modèle organisationnel de votre entreprise ? Combien comptez-vous d'employés ?
3. Comment avez-vous trouvé votre idée originale ? Comment et quand avez-vous démarré votre entreprise ?
4. Quelle expérience pertinente les membres de votre équipe possèdent-ils, en particulier dans les domaines de la gestion, de la technologie, des produits, des ventes et du marketing ?
5. Les fondateurs ont-ils déjà travaillé ensemble dans le passé ? Certains d'entre eux sont-ils liés ?
6. Qui sont les membres de votre conseil d'administration et quelle est leur expérience ? Comment est-elle rémunérée ?
7. Qui sont les principaux professionnels (avocats, comptables, auditeurs, etc.) qui travaillent avec votre entreprise ?
8. Prévoyez-vous agrandir votre équipe au cours des 12 prochains mois ?



## INVESTISSEMENT ET CONTRÔLE DILIGENT

1. De quel montant avez-vous besoin ? Comment avez-vous calculé ce montant ?
2. Quels sont les jalons que le financement vous permettra d'atteindre et à quel moment prévoyez-vous les atteindre ?
3. Avez-vous déjà bénéficié d'un certain financement ?
4. Qui d'autre est intéressé ?
5. Quelle est la valeur préfinancement actuelle de votre entreprise ? Comment avez-vous calculé cette valeur ?
6. Quelle était sa valeur préfinancement précédente ? À quel moment ?
7. Les investisseurs actuels participeront-ils à cette ronde ?
8. Que recherchez-vous chez un investisseur ?
9. Quels sont les objectifs à long terme de votre entreprise ? Quel est votre objectif de sortie (PAPE ou fusion et acquisition) ?

N'oubliez pas que chaque question posée vous donne l'occasion de mettre en valeur les forces de votre entreprise en démarrage, de répondre aux préoccupations potentielles et d'établir une relation de confiance avec les conseillers potentiels. Nous vous souhaitons bonne chance. Adressez-vous à un conseiller RBCx pour en savoir plus sur la façon dont nous pouvons aider votre entreprise à croître.