



LISTE DE VÉRIFICATION DE L'ENTREPRENEUR :

25 questions que tout fondateur devrait poser à un capital-risqueur potentiel

Choisir le bon partenaire de capital-risque ne consiste pas seulement à obtenir du financement, mais aussi à nouer une relation mutuellement profitable qui stimulera la croissance et la réussite de votre entreprise en démarrage. Pour vous aider à trouver le meilleur bailleur de fonds (et son argent), nous avons dressé une liste des principales questions que tout entrepreneur devrait poser aux investisseurs.



QUESTIONS SUR LE CAPITAL-RISQUE
ET LA STRATÉGIE

03



QUESTIONS SUR L'ENTENTE

04



QUESTIONS SUR LES ANTÉCÉDENTS DE
L'INVESTISSEUR ET SON PORTEFEUILLE

03



QUESTIONS SUR LA SUITE DES CHOSES

04



QUESTIONS SUR LE CAPITAL-RISQUE ET LA STRATÉGIE

1. Qui sont vos associés commanditaires ?
2. Quel pourcentage du fonds représente cet investissement ?
3. Où en êtes-vous dans votre cycle de capital-risque ? Quelle est la part du fonds réservée au premier investissement par rapport aux investissements subséquents ?
4. Quelle est votre stratégie d'investissements subséquents ? À quelle fréquence réalisez-vous des investissements subséquents ?



QUESTIONS SUR LES ANTÉCÉDENTS DE L'INVESTISSEUR ET SON PORTEFEUILLE

5. Quelle expérience ou quelle expertise avez-vous dans l'industrie ?
6. Que pensez-vous de notre industrie ? À votre avis, où y a-t-il le plus grand risque de perturbation ?
7. Quelle est la dernière entreprise que vous avez soutenue ? Pourquoi ?
8. Pouvez-vous me communiquer les coordonnées d'un ou deux fondateurs d'entreprise que vous avez soutenus et avec lesquels je pourrais discuter ?
9. Existe-t-il des conflits potentiels avec les autres entreprises de votre portefeuille ?
10. Comment s'effectue le partage d'information avec les fondateurs d'entreprise et les entreprises de votre portefeuille ?
11. Comment gérez-vous les situations de concurrence potentielle au sein du portefeuille ?
12. Comment avez-vous aidé d'autres entreprises dans lesquelles vous avez investi ?
13. Outre le capital, quelle valeur ajoutée ou quel soutien pouvez-vous apporter ?
14. Disposez-vous d'un réseau solide et êtes-vous prêt à me présenter des clients potentiels ?



QUESTIONS SUR L'ENTENTE

15. Souhaitez-vous avoir la responsabilité de l'entente ?
16. Comment se déroule le processus de contrôle diligent ? Combien de temps faut-il pour conclure l'affaire ?
17. Qui d'autre a son mot à dire en ce qui concerne la décision d'investir ?
18. Exigez-vous habituellement de siéger au conseil d'administration ? Le cas échéant, qui y siégerait ? Quels seraient les droits de veto dont disposerait notre entreprise ?
19. Quelles sont vos attentes en matière d'information ?
20. Comment envisagez-vous la collaboration ? Quelle périodicité privilégiez-vous pour les communications ?
21. Avec quels autres membres de l'équipe devons-nous interagir ?



QUESTIONS SUR LA SUITE DES CHOSES

22. Si un nouveau chèque s'avère nécessaire, quand nous l'émettrez-vous ?
23. Que ferez-vous pour nous aider à passer au prochain tour de financement ?
24. Que se passera-t-il si nous échouons ? Que faites-vous lorsque les choses ne se déroulent pas comme prévu ?
25. Quelle stratégie de sortie privilégiez-vous ? Quel en est le calendrier ?

RBCx offre du soutien aux entreprises en démarrage à toutes les étapes de leur croissance, et appuie certaines des entreprises technologiques et sociétés génératrices d'idées les plus audacieuses du Canada. Nous transformons notre expérience, nos réseaux et notre capital en avantage concurrentiel pour vous aider à vous développer et à exercer une influence concrète sur le monde. Parlez dès maintenant à un conseiller, RBCx, pour en savoir plus sur la façon dont nous pouvons aider votre entreprise à croître.