

FICHE 6

Le 1^{er} dialogue avec mon investisseur

Une bonne compréhension de l'expérience de l'investisseur et des résultats obtenus dans d'autres cas permet de mieux comprendre l'apport respectif de chacun et la contribution que le nouvel investisseur pourra apporter au développement de votre société. Il est donc nécessaire d'engager dès le début un dialogue ouvert et constructif.

DÉCLINAISONS PRATIQUES

Une bonne compréhension des motivations et des attentes d'un investisseur est fondamentale pour bien cerner la façon dont il entend travailler avec les actionnaires principaux et l'équipe dirigeante.

1. Qu'est-ce qui vous intéresse le plus dans notre secteur d'activité (type de produits et services, technologies spécifiques, taille et croissance du marché, profils des clients, canaux de distribution, degré de concurrence, rentabilité attendue...) ?
2. Qu'est-ce qui vous intéresse le plus dans notre entreprise (produits et services, technologies spécifiques, portefeuille de clients, canaux de distribution, équipe humaine, partenariats spécifiques, croissance, rentabilité...) ?
3. Comment nous comparez-vous à nos principaux concurrents (liste des concurrents, critères utilisés pour nous comparer, opinion sur les points forts relatifs de chacun...) ?
4. Comment vous êtes-vous documenté sur nos principaux concurrents pour former votre opinion ? Comment vous êtes-vous documenté sur nous ? Êtes-vous prêt à signer un accord de confidentialité pour avoir accès aux informations requises pour votre « *due diligence* » ?
5. Quelle expérience de travail avec des sociétés comme la nôtre avez-vous ? Pouvez-vous nous citer des exemples spécifiques ? Parmi ceux-ci, lesquels vous ont apporté le plus de satisfaction ? Pourquoi ? Que pouvez-vous dire sur les autres ?
6. Comment envisagez-vous votre participation à notre aventure commune ?
 - Quel niveau d'investissement envisagez-vous ? Sous quelle forme ?
 - Quel est l'horizon de temps de cet investissement ?
 - En retour de cet investissement, quelle participation attendez-vous dans les organes de gouvernance de l'entreprise ?
 - Quelle méthodologie utilisez-vous pour valoriser notre entreprise ?
 - Quelle rentabilité minimum attendez-vous de votre investissement ?
 - Seriez-vous prêt à faire un investissement supplémentaire dans quelques mois / années si nous voulions réaliser une acquisition ou accélérer la croissance interne ?
7. À quelle occasion avez-vous actuellement – ou avez-vous eu dans un passé récent – des contacts semblables avec l'un de mes concurrents ?
8. Si nous n'arrivons pas à établir un accord de participation satisfaisant pour tous les deux, avec lequel de ces concurrents essaieriez-vous de « faire affaire » ?
9. Qu'est-ce qui vous intrigue le plus dans notre entreprise ? Quelles informations additionnelles aimeriez-vous recevoir ?
10. Parmi les entreprises citées au point 5 ci-dessus, quelles sont celles que nous pourrions contacter ?