

Attirer des investisseurs – Aperçu

Mesdames et messieurs, bienvenue à TSX ESSOR, un appui essentiel pour le succès des sociétés canadiennes.

Je suis Kevan Cowan, président de Marchés boursiers TSX. La capacité d'attirer des investisseurs et d'en maintenir le soutien est essentielle au succès de toute stratégie de croissance.

L'évolution importante des marchés financiers ces dernières années a octroyé aux relations avec les investisseurs une responsabilité de gestion stratégique cruciale qui lie de près l'entreprise à ses investisseurs.

Voici quelques questions clés que vous pourriez vous poser pendant vos discussions avec les investisseurs et la mise au point de votre stratégie de relations avec les investisseurs.

Comment me préparer à rencontrer des investisseurs?

Voici quelques éléments de préparation. Premièrement, sachez qui vous allez rencontrer. Connaissez votre auditoire, son style d'investissement, les autres secteurs auxquels il a participé. Même des détails personnels sur ses antécédents. Tout ce qui peut vous aider à établir un lien avec ces personnes. Et adaptez votre discours à chacune.

Deuxièmement, ayez un objectif à l'esprit pour chaque réunion où vous vous présentez. Est-ce votre première rencontre avec cette personne? Vous visez alors un positionnement à long terme en vue d'un éventuel investissement? Ou l'avez-vous rencontrée à plusieurs reprises et savez que des obstacles l'empêchent de s'engager? Vous comprenez ces obstacles et vous vous présentez à la réunion prêt à les vaincre.

Troisièmement, investissez dans la présentation elle-même. Investissez dans l'aspect et la convivialité. Cette présentation PowerPoint fait partie de la première impression que cette personne aura de vous. Alors, si elle est dépassée et semble dater des années 90, elle risque de nuire au message général. Investissez aussi dans les répétitions. Une présentation attrayante ne sera qu'une expérience décevante si vous êtes mal préparé. Vous devriez l'avoir mémorisée et ne la remaniez pas à la dernière minute, car ça se verra. Une fois qu'elle est bien mémorisée, vous êtes prêt.

Comment trouver les bonnes sociétés de capital-risque à qui présenter mon idée?

La meilleure façon de trouver la bonne société de capital-risque est d'avoir une recommandation directe. L'investisseur de capital-risque type examinera des centaines de possibilités d'investissement. Les chances sont faibles pour que vous décrochiez une rencontre avec une société de capital-risque si votre possibilité d'investissement est entrée par la petite porte contrairement à la recommandation d'une source fiable. Connaître un entrepreneur ou un investisseur qui a déjà travaillé avec cette société de capital-risque est une excellente introduction.

La deuxième chose vraiment importante, c'est d'effectuer une vérification préalable des sociétés de capital-risque à qui vous vous adressez. Voici quelques questions que vous voudrez vous poser : ont-elles de l'argent? Investissent-elles de manière active? Une société de capital-risque qui a réuni des fonds il y a cinq ans peut être en dehors de sa période d'investissement et incapable d'envisager de nouvelles possibilités.

Un autre point qui mérite d'être examiné, c'est de voir si l'occasion d'investissement que vous offrez convient à l'investisseur. Vous devriez examiner notamment l'étape à laquelle elles investissent, le secteur dans lequel elles le font et la situation géographique. Les différentes étapes pour investir sont celles du démarrage, du début de croissance et de la croissance. Vous devez vous demander si l'investisseur ne s'engagera que si l'entreprise génère déjà des revenus. Vous verrez que beaucoup d'investisseurs affirment investir à l'étape du démarrage, alors qu'en fait ils cherchent des entreprises qui ont déjà des produits ou des revenus.

Quant au secteur, certains s'intéressent à la technologie propre, à la biotechnologie, aux TIC et j'en passe. Si vous recherchez un investisseur en technologie, vous voudrez savoir s'il investit principalement dans les logiciels, le matériel et les rencontres sociales ou s'il est opportuniste. Une excellente façon de trouver une bonne correspondance : c'est d'effectuer une vérification préalable des investissements antérieurs de cette société de capital-risque. Si elle a déjà investi dans le secteur que vous ciblez, c'est un moyen intéressant de trouver une bonne correspondance avec un investisseur.

Enfin, la situation géographique; vous devrez vous demander s'ils ont déjà investi dans votre région. De nombreux investisseurs à l'étape du démarrage aiment le faire chez eux, là où ils peuvent être très proches de leur investissement.

Dernier conseil pour trouver une bonne correspondance, discutez avec des entrepreneurs qui ont déjà reçu de l'argent de cette société de capital-risque. Parler avec des gens qui ont travaillé avec cette société vous révélera s'il s'agit d'une bonne alliance pour votre entreprise ou l'occasion que vous offrez. Ce que propose cette société de capital-risque au-delà des simples sommes investies est l'un des aspects importants que vous voudrez examiner. Vous voulez qu'elle puisse ajouter de la valeur à l'entreprise et devez donc considérer son réseau et le genre de clients qu'elle vous fera rencontrer. Ses cadres peuvent-ils aider votre entreprise sur le terrain? Partout où cette société peut vous donner un avantage sur la concurrence.

Un dernier aspect à examiner, c'est la façon dont l'investisseur réagit en période de crise. Votre entreprise va connaître bien des hauts et des bas et vous voudrez vous assurer que votre société de capital-risque est présente, beau temps mauvais temps.

Comment savoir si je suis prêt pour les marchés publics?

Je dirais que, dans le meilleur des cas, passer d'une société fermée à une société ouverte peut s'avérer délicat. C'est difficile, ça prend du temps et ça coûte certainement cher. Alors, bien sûr, vous voulez vous assurer que vous êtes prêt. Ce que nous disons souvent aux entreprises, c'est qu'il y a trois principaux critères, seulement trois. Le premier, c'est la taille. Vous voulez être sûr que la taille, la plateforme et les liquidités de votre entreprise peuvent absorber le coût de sa transformation en société ouverte et la poursuite de ses activités comme telle.

Je crois que le deuxième critère, c'est l'équipe de gestion qui doit avoir une certaine expérience des sociétés ouvertes. Que ce soit au niveau du PDG et bien sûr à celui du directeur financier, les états financiers d'une société ouverte, d'un point de vue comptable, sont très différents de ceux d'une société fermée. C'est vraiment trimestre par trimestre, 3 mois, 3 mois, 3 mois, et il est essentiel que votre équipe de cadres supérieurs compte des gens qui ont cette expérience.

Enfin le troisième critère, c'est l'évaluation de la valeur. En fin de compte, quand vous émettez des actions, vous vendez essentiellement une partie de votre entreprise à de nouveaux investisseurs, dans ce cas-ci publics. Vous devez produire une évaluation réaliste de la valeur de votre entreprise, car vous recherchez du capital de développement, ce qui va au-delà d'un événement ponctuel. Il ne s'agit donc pas simplement d'obtenir ce capital, puisque si les investisseurs s'enrichissent grâce au premier appel public à l'épargne, ils reviendront à maintes reprises. Si vous réalisez une bonne évaluation qui permet aux nouveaux investisseurs de s'enrichir, vous serez bien placé pour retourner les voir après votre inscription en bourse et faire croître votre entreprise. Ne visez donc pas une évaluation parfaite, mais plutôt la mise en place de ce bassin initial.

Comment faire pour que mon entreprise se démarque de celles de mes pairs?

Certains gestionnaires de fonds et courtiers voient plus de 500 équipes de gestion par année; il est donc primordial de se démarquer. Et la clé, c'est d'attirer leur attention et de la retenir. La présentation est une excellente façon d'attirer leur attention. Le fait d'établir des attentes et de les combler est un très bon moyen de la retenir.

Qu'est-ce qui fait la réussite d'une présentation? Une bonne présentation doit raconter une histoire. Ce ne doit pas être une avalanche ou une régurgitation de faits. Cinq puces par diapo multipliées par 35 sont difficilement mémorables. Alors, pensez à une histoire qui a un début, un milieu et une fin. Une bonne présentation doit avoir peu de texte et beaucoup d'images. Elle doit accorder moins d'importance aux détails des produits et services et insister sur l'avantage concurrentiel, la viabilité de

l'entreprise et vos stratégies pour vraiment la faire prospérer. Les investisseurs souhaitent voir, si vous avez des revenus de 10, 20, 30 millions, quel est votre plan pour atteindre 50, 75 ou 100 millions.

L'établissement d'attentes est aussi un élément clé qui peut s'intégrer à la présentation. Quelle est la vision à long terme de l'entreprise? Que voulez-vous qu'elle soit une fois implantée? Dans 3 ou 5 ans. Donnez aux investisseurs une idée des étapes que vous devez franchir dans les 12 prochains mois pour démontrer les progrès accomplis vers cette vision à long terme. Vous bâtirez votre crédibilité au fur et à mesure que vous franchirez ces étapes.

Enfin le troisième élément : savoir se distinguer. Si vous avez une bonne histoire, que vous avez établi des attentes, que vous les comblez et que vous communiquez la réalisation de ces étapes intermédiaires, les gens ne vous oublieront pas.

Quelles sont les choses essentielles que recherchent les sociétés de capital-risque?

La plupart des sociétés de capital-risque recherchent quatre choses essentielles. Premièrement, une excellente équipe; deuxièmement, une technologie exceptionnelle. Troisièmement, elles tiennent vraiment à un modèle d'entreprise attrayant. Enfin, elles veulent un important débouché commercial. Les investisseurs en capital-risque disent souvent qu'il faut jouer le jockey, pas le cheval. Les investisseurs s'attardent au risque lié à l'équipe. Durant leur vérification préalable de votre équipe, ils voudront connaître vos antécédents, vos références, votre capacité d'adaptation au changement et aussi se faire une idée de l'intégrité de votre équipe.

Chez Celtic House, l'une des façons de gérer le risque lié à l'équipe, c'est d'essayer d'appuyer celles qui ont des entrepreneurs aguerris. Des personnes d'expérience, qui ont vu grandir des entreprises dès les premières étapes et qui ont pu réagir aux situations changeantes. Le risque lié à l'équipe est un point clé pour tout investisseur en capital-risque.

Deuxièmement, une technologie exceptionnelle. Nous recherchons vraiment une technologie unique ou un aspect qui vous donne un véritable avantage concurrentiel. Celtic House se concentre sur les technologies qui offrent une propriété intellectuelle défendable et une barrière efficace contre l'accès.

Troisièmement, les sociétés de capital-risque tiennent à un modèle d'entreprise attrayant. C'est-à-dire un modèle d'entreprise capable de générer des revenus, mais aussi de le faire de façon rentable. Vous devez prouver que vous savez comment faire passer l'entreprise de 100 000 à 500 000 dollars par trimestre, puis à un million de dollars, deux millions et ainsi de suite. Et que vous pouvez le faire avec une enveloppe financière raisonnable. C'est bien de créer une entreprise qui a un revenu annualisé de 100 millions, mais si ça prend 10 ans et 200 millions, ce n'est pas un bon investissement.

Finalement, ce que veulent tous les investisseurs en capital-risque, c'est un important débouché commercial. Cela veut souvent dire une perspective de 1 milliard et plus, et ils voudront être convaincus que votre entreprise ou votre occasion prendra une bonne part de ce marché. Vous devez prouver aux investisseurs que vous comprenez parfaitement la hiérarchie dans laquelle vous fonctionnez. Avoir un client dès le départ, quelqu'un qui a déjà commandé votre produit ou qui s'y intéresse témoignera de l'élan du marché et aidera grandement l'investisseur en capital-risque à prendre sa décision.

Quelles sont les clés d'un discours réussi d'« introduction en bourse » s'adressant aux investisseurs?

Un discours réussi doit aborder tous les éléments clés qu'une entreprise présente aux nouveaux investisseurs, en commençant par la direction. L'équipe de gestion et son expérience de l'entreprise; un bilan de la croissance de celle-ci est donc essentiel. Les raisons de l'introduction en bourse sont aussi primordiales. Les nouveaux investisseurs veulent d'abord savoir pourquoi vous le faites. La stratégie de croissance, et donc le caractère défendable de l'entreprise, les raisons de la fidélité de la clientèle et une stratégie défendable sont importants. Mais la façon de faire croître l'entreprise après mon investissement est cruciale. Dernière chose, la position que vous pensez occuper sur le plan de la valeur par rapport à certains de vos principaux concurrents éventuels, car les gens qui investissent dans les sociétés ouvertes ne manquent certainement pas d'options pour vous classer par rapport à vos principaux concurrents qui sont déjà inscrits en bourse.

Deuxième point, être concis et précis. Toute présentation doit être précise et aborder tous les éléments clés de façon efficace. Et j'ajouterais, il faut vraiment s'entraîner. Vous ne pouvez pas sous-estimer l'importance de l'entraînement. Pratiquer, pratiquer. Car vous ne savez jamais quel genre de questions vous poseront les investisseurs potentiels et vous devez vous assurer d'être prêt. Parce qu'en fin de compte, vous espérez qu'ils vous remettront un chèque pour votre nouvelle entreprise ou votre nouvelle société ouverte. Alors, assurez-vous de bien maîtriser la situation.

Quelles sont les pires erreurs que les sociétés de capital-risque voient souvent chez les entrepreneurs qui recherchent du capital de développement?

Les gens commettent des erreurs en cherchant des capitaux, et la première est qu'ils oublient souvent de bien connaître les investisseurs auxquels ils s'adressent. Je suis toujours consterné devant le manque de vérification préalable et le fait de ne pas savoir s'ils conviennent à cet investisseur. Deuxièmement, les gens ont souvent des attentes irréalistes. Votre plan d'affaires doit être réaliste. Tout le monde connaît les courbes de prévision de revenus en forme de bâton de hockey. Lorsque nous sommes devant

ce type de fausses hypothèses, nous réagissons souvent en disant : « Si votre entreprise croît à ce rythme, elle sera celle qui a connu la croissance la plus rapide de tous les temps. »

Une troisième erreur, c'est que les gens ne saisissent pas toujours très bien leur modèle d'affaires ni la façon de réaliser des profits. C'est bien de créer une technologie remarquable, mais il faut aussi prouver que vous pouvez bâtir une entreprise autour d'elle. Et c'est là encore que l'équipe entre vraiment en jeu. Quand vous êtes devant une équipe expérimentée, vous aurez davantage confiance comme investisseur.

Une quatrième erreur répandue, c'est de sous-estimer ou simplement d'ignorer vos concurrents. Vous devez fournir une évaluation réaliste de vos concurrents. Leurs forces, leurs faiblesses et comment vous allez les battre sur le marché.

Et j'ajouterais, la dernière erreur fréquente, c'est que l'entrepreneur ou l'entreprise comprend simplement mal quelles sont les attentes des investisseurs. Il est très important de comprendre ce que les gens jugeront. Ce que l'équipe et les employés considèrent comme une réussite, mais aussi ce que les investisseurs considéreraient être une réussite. L'alignement des intérêts est essentiel. Ce sera une relation à long terme peu importe l'investisseur, et vous connaîtrez bien des hauts et des bas. Ce que je remarque parfois, c'est que les entrepreneurs font un peu la sourde oreille aux besoins et aux désirs des investisseurs. Tout comme les investisseurs qui ne comprennent pas toujours les motifs des entrepreneurs qu'ils appuient.

Quelles sont les pires erreurs que les banques constatent parmi les entreprises qui recherchent du capital de développement?

Je pense qu'il y a deux erreurs que les entreprises commettent plus souvent qu'autrement. La première concerne l'évaluation de leur valeur. Lorsque vous transformez votre entreprise en société ouverte, vous recherchez du capital de développement auprès de nouveaux investisseurs. Ce nouveau public ne vous connaît pas forcément, pas plus que vos antécédents, et vous pensez que votre entreprise vaut plus que moins. Ce que vous devez faire selon moi – car l'idée d'une réduction accordée lors d'un premier appel public à l'épargne existe bien –, c'est de vous attendre à vendre votre entreprise à un prix un peu moins élevé que ce qu'elle vaut peut-être vraiment. Mais vous le faites pour inciter de nouveaux investisseurs à participer à votre premier appel public à l'épargne et à se joindre à votre famille d'investisseurs. Je pense que c'est l'un des prix à payer pour s'introduire en bourse, mais c'est bien peu pour obtenir du capital de développement à long terme. Alors, une fois que ces investisseurs ont intégré votre famille, vous espérez les garder longtemps. Mais rappelez-vous ne pas retirer chaque dollar de la table car, si c'est votre intention, autant vendre votre entreprise et ne pas vous inscrire en bourse.

Le deuxième point, c'est de « mettre sa peau en jeu », une expression que j'adore. Les investisseurs aiment que les équipes de direction et leur conseil aient des intérêts en jeu, par là j'entends être propriétaires de cette formidable entreprise que vous leur dites d'acheter. Cela n'a pas besoin d'être une part démesurée de l'entreprise, une part importante, une participation majoritaire et que sais-je encore. Mais ils adorent que vous ayez des intérêts en jeu dans les actions que vous essayez de leur vendre. Parce que, si vous réussissez, les actions devraient augmenter et vous en profiterez tous. Et ils aiment voir un alignement complet entre la direction, le conseil et les nouveaux investisseurs.

Comment établir une relation à long terme avec les investisseurs?

Trois éléments clés permettent d'établir une relation à long terme avec les investisseurs. Le premier, c'est d'aller les rencontrer. Les investisseurs aiment vous regarder dans le blanc des yeux, vous rencontrer régulièrement. Qu'entend-on par régulièrement? À mon avis, au moins tous les trois mois. Vous devez rencontrer les investisseurs, en général une fois que les résultats sont prêts. Le suivi est tout aussi important, ce que beaucoup de gens oublient. Mais si vous rencontrez quelqu'un en janvier et que vous retournez le voir en juin, ça ne devrait pas être la première fois qu'il entend parler de vous. Trouvez une façon de faire entre-temps un suivi, que ce soit par un communiqué de presse, l'atteinte d'un jalon ou autre.

Le deuxième, c'est de viser des pratiques d'information exemplaires. Une petite entreprise peut sembler grande aux yeux des investisseurs grâce à une communication efficace. Alors, observez les grandes entreprises et essayez de les imiter. La cohérence du message, communiqué sur plusieurs plateformes, transparent, qui fournit les détails que les investisseurs veulent savoir, les bonnes comme les mauvaises nouvelles, et la capacité de réaction. Avez-vous les ressources nécessaires et communiquez-vous avec les investisseurs en temps opportun?

Et le troisième, qui est vraiment le Saint-Graal des relations, personnelles ou professionnelles, c'est la gestion des attentes. Il s'agit de promettre moins et d'en livrer plus. Vous pouvez hausser les revenus de 30 %, avoir le sentiment d'un grand succès et être prêt à célébrer, mais, si vos investisseurs s'attendaient à 35 %, ils planifieront leur sortie. Alors promettez moins et livrez-en plus. Si vous avez la réputation d'agir de la sorte, vous mériterez confiance et crédibilité. La confiance et la communication sont la pierre angulaire de toute relation à long terme.