



 **TELUS** | Capital de risque^{MC}

Exigences relatives à l'admissibilité

FAÇON DONT NOUS ÉVALUONS LES OCCASIONS D'AFFAIRES

Concordance stratégique

La technologie, la différenciation du marché et la proposition de valeur de l'entreprise sont-elles harmonisées avec les initiatives stratégiques de TELUS?

Capacité à ajouter de la valeur à l'entreprise

Y a-t-il une possibilité pour TELUS d'ajouter de la valeur à l'entreprise au moyen de canaux de distribution, de références, d'expertise technique ou d'expertise propre au marché?

Équipe de gestion

L'équipe de gestion de l'entreprise a-t-elle des antécédents solides, de l'expertise dans son secteur d'activités et une capacité éprouvée à obtenir des résultats?

Possibilités relatives au marché

Quels sont la taille et le taux de croissance du marché lié à l'occasion offerte?

Possibilités de retrait

Quels sont les scénarios de retrait et l'échéancier probables advenant un investissement de TELUS Capital de risque?

Technologie

Y a-t-il une propriété intellectuelle et des brevets? La technologie est-elle sûre, fiable et évolutive?

Différenciation

L'entreprise peut-elle restreindre l'accès des concurrents au marché au moyen de brevets, d'un temps de mise sur le marché rapide ou d'autres façons? La stratégie de marketing proposée est-elle réalisable?

Considérations financières

Quel est le rendement potentiel de l'investissement? Quel est l'investissement total requis pour atteindre la rentabilité?

RAISONS POUR LESQUELLES CERTAINES PROPOSITIONS SONT REFUSÉES

CE DONT NOUS AVONS BESOIN DE VOTRE PART



Voici les raisons les plus courantes d'une demande rejetée :

- L'orientation technologique ou la proposition de valeur ne sont pas harmonisées avec les critères d'investissement de TELUS.
- Il y a un conflit concurrentiel avec la gamme de produits de TELUS.
- Aucune unité organisationnelle de TELUS ne parraine la proposition.
- La feuille de route de produit comprise dans la proposition n'est pas apte à soutenir la croissance et à résister aux menaces de la concurrence.
- L'équipe de direction de l'entreprise doit être améliorée.
- Les possibilités sur le plan financier ne sont pas appuyées par des données suffisantes concernant le marché, par une analyse solide ou un intérêt marqué de la part des clients.

Afin d'évaluer votre entreprise et votre proposition d'investissement, nous avons besoin des renseignements suivants sur votre organisation :

Synopsis (maximum de 3 pages)

- Bref paragraphe décrivant vos produits, vos services et votre proposition de valeur
- Sommaire du plan d'affaires, y compris les éléments suivants :
 - Taille du marché
 - Différenciation du marché
 - Concurrence
 - Plan de distribution
 - Prévisions financières générales
- Besoins en matière de financement
- Contacts chez TELUS (le cas échéant)
- Notes biographiques des membres clés de l'équipe de direction

Documentation supplémentaire

- Plan d'affaires complet comprenant les éléments suivants :
 - Description du produit
 - Marché ciblé
 - Taille du marché
 - Proposition de valeur
 - Portrait de la concurrence
 - Différenciation
 - Plan relatif aux canaux de distribution et à la vente
- Notes biographiques des membres de l'équipe de direction et du conseil d'administration
- Références provenant de clients et de partenaires
- Plan de vente et de marketing, y compris les stratégies relatives aux partenaires et aux canaux de distribution
- Prévisions financières détaillées des 3 à 5 prochaines années, y compris les éléments suivants :
 - Revenus
 - Exploitation
 - Dépenses d'établissement avec BAIIA (EBITDA)
 - Liquidités
- Historique de financement, évaluation préfinancement, besoins en matière de financement et utilisation prévue des fonds
- Tableau de la structure actuelle du capital dilué
- Feuille de route de la technologie et des produits