



GUIDE DE RÉFÉRENCE

DÉPÔT D'UNE DEMANDE DE FINANCEMENT

*****IMPORTANT***** Tous les formulaires soumis autrement que par le site web ne seront pas étudiés.

Le présent guide vous fournit des renseignements utiles pour vous permettre de bien remplir le formulaire de « Dépôt de votre demande de financement ». Si vous avez des questions, vous pouvez communiquer avec nous écrivant à info@fondsinnovexport.com ou en nous téléphonant au (418) 380-5514.

Il est important de répondre à toutes les questions du formulaire. Les formulaires incomplets ne seront pas étudiés et vous recevrez une invitation à le compléter. Vos réponses demeureront confidentielles. Elles permettront à l'équipe du Fonds Innovexport de valider l'admissibilité de votre projet et son intérêt à poursuivre l'analyse pour éventuellement en assurer le financement. Vous recevrez une réponse dans la semaine suivant la date limite de dépôt à savoir si votre projet est retenu. Dans un tel cas, vous serez invité à venir rencontrer l'équipe du fonds Innovexport à Québec, généralement le jeudi de la semaine suivante.



1. INFORMATIONS GÉNÉRALES

*****IMPORTANT***** Lorsque vous utilisez la fonction **Sauvegarder et reprendre plus tard**, les fichiers attachés **ne seront PAS** enregistrés jusqu'à ce que le formulaire soit soumis. De plus, veuillez noter que vous aurez droit à un maximum de caractères pour répondre à la plupart des questions.

1.1 Nom et description de l'entreprise

F L'entreprise doit être dûment incorporée. Inscrivez le nom complet de l'entreprise tel qu'inscrit au Registre des entreprises du Québec : www.registreenentreprises.gouv.qc.ca

F La description courte devrait contenir un résumé du secteur, du produit et de votre mission. Donc une ou deux phrases qui résument le mieux votre entreprise.

1.2 Adresse du siège social

F Inscrivez l'adresse du siège social de l'entreprise.

F Pour être admissible, votre entreprise doit avoir sa principale place d'affaires ou son siège social dans la province de Québec ou s'engager à s'y établir avant que l'investissement du Fonds Innovexport soit complété.

1.3 Numéro d'entreprise du Québec (NEQ) et date d'incorporation

F Inscrivez le NEQ de l'entreprise et la date d'incorporation tel qu'il apparaît au Registre des entreprises du Québec : www.registreenentreprises.gouv.qc.ca

F Le NEQ est un identifiant numérique composé de dix chiffres attribués à chaque entreprise qui s'immatricule au registre des entreprises. Il facilite l'identification de l'entreprise auprès des organismes publics et de ses partenaires d'affaires.

1.4 Site web

F Inscrivez l'adresse de votre site web. Si vous n'avez pas de site web, inscrivez Aucun.

1.5 Fondateurs et équipe de direction

F Inscrivez les Noms, Fonction, Courriel, le nombre d'heures consacrées par semaine au projet des fondateurs et membres de l'équipe de direction de l'entreprise. Pour chacun, résumez les principales réalisations personnelles et professionnelles. N'oubliez pas de joindre les CV ou biographies et d'identifier qui sera la personne contact pour le Fonds Innovexport.

F Note : Le Fonds Innovexport supporte des entrepreneurs qui se distinguent par leurs réalisations personnelles autant que professionnelles, qui sont désireux de se consacrer à temps plein au développement de leur entreprise et qui savent s'entourer de personnes compétentes. Il est possible que vous n'avez pas encore de réalisations professionnelles significatives. Dans un tel cas, parlez-nous de vous.

F Formulaire : Veuillez remplir l'information pour un membre de l'équipe à la fois et ensuite cliquez pour ajouter une personne supplémentaire.

Fondateur/directeur 1

Nom	Fonction	Courriel	Heures / semaine
-----	----------	----------	------------------

Principales réalisations personnelles et professionnelles
--

* Joindre le CV

+ Ajouter Fondateur/directeur (au besoin)

1.6 Nombre d'employés de votre entreprise au moment du dépôt de votre demande : _____

F Précisez le nombre d'employés de votre entreprise au moment du dépôt de la présente demande.

1.7 Si vous ne vendez pas déjà votre produit ou service, dans combien de mois pensez-vous pouvoir effectuer la première vente ?

F Estimez le nombre de mois nécessaires pour réaliser les premières ventes de votre produit ou service. Si vous êtes déjà à cette étape, inscrivez « En cours ».

2. VALIDATION DES CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ DU FONDS INNOVEXPORT

Le Fonds Innovexport s'est doté d'une politique d'investissement basée sur sa mission qui consiste à supporter l'amorçage et le démarrage d'entreprises québécoises innovantes développant des produits ou services destinés à l'exportation. La présente section consiste à déterminer l'admissibilité de votre projet à un éventuel financement du Fonds Innovexport.

2.1 L'entreprise est une compagnie privée

F Sélectionnez oui si votre entreprise est une entreprise privée.

F Pour être admissible, votre entreprise doit être une société privée au moment du premier financement du Fonds Innovexport. Les entreprises publiques et les organismes à but non lucratif ne sont pas admissibles au Fonds Innovexport.

2.2 L'entreprise est au stade d'amorçage selon la définition fournie dans le guide Ou

L'entreprise est en démarrage selon la définition fournie dans le guide

F Cochez le stade de développement de votre entreprise (cochez un seul stade : Amorçage ou Démarrage). Pour être admissible, votre entreprise doit être au stade d'amorçage ou de démarrage.

F Voici les définitions retenues par le Fonds Innovexport décrivant ces stades de développement :

« **Amorçage** » signifie la première phase de la création d'une entreprise. Dans la chaîne d'innovation, cette étape suit le dépôt d'un brevet, le cas échéant, ainsi que l'étape de validation du concept auprès de certains clients potentiels. Le financement au stade de l'amorçage est destiné à la recherche, à l'évaluation et au développement d'un concept initial.

« **Démarrage** » signifie une entreprise en développement qui a établi certaines activités commerciales sans pour autant générer des revenus significatifs ou des profits et qui requiert du financement destiné soit au développement d'un produit, soit à sa commercialisation.

2.3 Secteur d'activités de votre entreprise : _____

F Décrivez le secteur d'activités dans lequel œuvre votre entreprise.

F Le Fonds Innovexport peut investir dans une entreprise qui œuvre dans n'importe quel secteur d'activités sauf les secteurs d'activités suivants (secteurs exclus ou non admissibles) :

- Exploitation agricole (les technologies appliquées à l'agriculture sont admissibles)
- Exploitation et exploration minière (les technologies ou services appliquées à l'exploitation ou l'exploration minière sont admissibles)
- Biotechnologie (développement de produits pharmaceutiques ou thérapeutiques)
- Projets de construction, d'achat ou de gestion d'immobilière

- Vente au détail par l'entremise de lieux physiques tels que des boutiques
- Entreprises à caractère sexuel, religieux, politique ou similaire
- Entreprises présentant des enjeux légaux, environnementaux, éthiques ou de gouvernance
- Tout projet d'une entreprise ayant les ressources financières nécessaires pour le financer

Si l'entreprise se trouve dans un secteur exclu, votre projet sera jugé non admissible par l'équipe du Fonds Innovexport.

2.4 L'entreprise est accompagnée par* :

- Un incubateur ou accélérateur, précisez son nom et la personne contact :

Nom de l'incubateur/accélérateur	Personne contact	Courriel
----------------------------------	------------------	----------

*Joindre une lettre d'appui de l'incubateur/accélérateur

- Un autre organisme de soutien, précisez son nom et la personne contact :

Nom de l'organisme	Personne contact	Courriel
--------------------	------------------	----------

*Joindre une lettre d'appui de l'organisme

- Un comité conseil ou conseil d'administration :

Membre 1

Nom	Expérience pertinente	Courriel
-----	-----------------------	----------

*Joindre sa biographie et une lettre d'appui

+ Ajouter membre supplémentaire (au besoin)

F Cochez ce qui est pertinent à votre entreprise. Vous pouvez en cocher plus d'un. Par exemple, vous pourriez être incubé et avoir un comité conseil (groupe de mentors). Précisez le nom et une personne contact pour chacune des organisations cochées.

F N'oubliez pas de joindre une lettre d'appui des organisations cochées. Cette lettre doit décrire le niveau d'implication ou le type d'accompagnement offert par l'organisation.

F Pour être admissible, l'entreprise doit être supportée par un incubateur, un accélérateur ou par des personnes ayant connu du succès dans le secteur technologique ou dans le commerce à l'international ou toute autre structure d'accompagnement jugée équivalente par l'équipe de gestion du Fonds Innovexport.

2.5 Le principal produit ou service est innovateur

F Pour être admissible, votre principal produit ou service doit se qualifier comme innovateur. Le Fonds Innovexport reprend la définition du Manuel d'Oslo¹ pour identifier les quatre types d'innovation recherchés :

1. **L'innovation de produit** - L'introduction d'un bien ou d'un service nouveau. Cette définition inclut les améliorations sensibles des spécifications techniques, des

¹ Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation, 3e édition, Éditions de l'OCDE, Paris, 2005, 184 pages

composants et des matières, du logiciel intégré, de la convivialité ou autres caractéristiques fonctionnelles.

- 2. L'innovation de procédé** - *La mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel et/ou le logiciel.*
- 3. L'innovation de commercialisation** - *La mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification d'un produit.*
- 4. L'innovation d'organisation** - *La mise en œuvre d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de la firme.*

F *Si votre projet ou service se qualifie selon au moins un des quatre types d'innovation présentés dans ce guide, cochez votre produit ou service comme étant innovateur.*

2.6 Le principal produit ou service présente un fort potentiel d'exportation

F *Pour être admissible, votre principal produit ou service doit présenter un potentiel de commercialisation et de croissance à l'étranger (ventes hors Canada). Plus précisément, il est possible que vous n'ayez pas de ventes à l'étranger mais dans ce cas, il est important que vous ayez étudié au moins sommairement le potentiel de vente de produit ou service à l'international et considérer qu'il y a un potentiel significatif pour cocher cette case. Le Fonds Innovexport mise sur les projets qui s'exportent et font rayonner le savoir et la créativité du Québec à l'international.*

2.7 Cochez, le cas échéant, les institutions ou les individus qui sont actuellement actionnaire(s) ou investisseur(s), directement ou indirectement, dans votre entreprise :

- Investissement Québec
- Caisse de Dépôt et de Placement du Québec
- Fonds de solidarité FTQ
- Fondation CSN
- Desjardins-Innovatech
- Pierre-Hugues Allard
- Jean Bélanger
- Richard Bordeleau
- Charles Boulanger
- Jacques Côté
- Christian De Grâce
- Noël Dubé
- Luc Dupont
- Lisa Fecteau
- Jean-Yves Germain
- Jean-François Grenon
- Guy Laganière
- Germain Lamonde
- Martin Lamontagne
- Serge Lavergne
- Geneviève Marcon
- Charles Mony
- Jelena Neylan

- Martin Roberge
- Jean-Marc Rousseau
- Jean-Luc Sansregret
- Martin Thériault
- Jacques Topping
- France Vincent
- Maxime Vincent
- Aucun

F *Cochez les institutions ou individus qui sont actionnaire ou investisseur dans votre entreprise. Vous pouvez cochez plus d'une case. Si aucune de ces personnes morales ou physiques n'est actionnaire ou investisseur dans votre entreprise, cochez Aucun.*

F *Ces institutions et individus sont des commanditaires du Fonds Innovexport et il est important pour nous de savoir s'ils sont déjà actionnaires ou investisseurs de manière à gérer adéquatement les conflits d'intérêts potentiels. Vous pouvez être financé par le Fonds Innovexport même si l'un d'eux est déjà votre partenaire. Nous devons simplement suivre une procédure interne particulière dans de telles circonstances.*

- 2.8** **Je confirme qu'il n'y a pas d'enjeu important au niveau légal, environnemental, éthique ou de gouvernance, que ce soit au niveau des entrepreneurs, de la direction ou de l'entreprise, et qu'aucun des dirigeants clés n'a été déclaré coupable d'une infraction criminelle ou ne fait l'objet d'une sanction pénale relative à une violation de la loi sur les valeurs mobilières.**

F *Pour être admissible, votre entreprise et ses dirigeants doivent confirmer cette affirmation. Le Fonds Innovexport recherche des structures corporatives simples et propices à l'investissement. Si nous procédons à un investissement dans votre entreprise, il est possible que nous demandions de vérifier votre historique de crédit et vos antécédents.*

3. VOTRE PROJET D'ENTREPRISE

- 3.1** Décrivez en quoi votre produit ou service est innovant et/ou en quoi votre modèle d'affaires se distingue de la concurrence (environ 200 mots)
- 3.2** Décrivez le stade actuel de développement de votre produit ou service et votre plan de développement concernant la protection de votre propriété intellectuelle, les affaires réglementaires, les permis, les certifications nécessaires, etc. (environ 200 mots)
- 3.3** Décrivez le potentiel commercial de votre produit ou service à l'international (marché global, marché ciblé, concurrence, clients etc.), votre stratégie de mise en marché et votre plan de croissance (environ 350 mots)

F Les questions 3.1 à 3.3 représentent, pour votre entreprise, une opportunité unique de convaincre le Fonds Innovexport de sélectionner votre projet. Vous avez environ l'équivalent de deux pages (750 mots) pour résumer l'essentiel de votre plan d'affaires.

F Le Fonds Innovexport base son analyse sur différents critères dont l'aspect novateur de votre produit ou service, votre plan de développement technologique, votre connaissance des enjeux de commercialisation et de la concurrence internationale et finalement du réalisme et de la faisabilité de votre plan de commercialisation. Le Fonds Innovexport supporte les projets qui offrent des produits ou services innovants pour résoudre des problématiques d'ici et d'ailleurs dans le monde. Répondre à un besoin du marché et le faire plus efficacement que les autres, voilà ce que vous devez cibler.

- 3.4** Positionnez comment, le principal produit ou service que votre entreprise développe ou offre, se distingue des produits de la concurrence en donnant une note de 1 à 5 (un étant inférieur et 5 supérieur) pour chacun des trois principaux attributs recherchés par les clients.

F Déterminez les principaux **attributs recherchés par les clients** pour votre produit ou service et également en comparaison de vos concurrents et remplacez les mots « Attribut » par un mot qui décrit le mieux selon vous cet attribut. Vous devez nous parler au minimum de trois attributs distinctifs et il est possible d'en ajouter jusqu'à six.

F Formulaire : Vous pouvez ajouter les attributs quatre à six en cliquant sur « **Ajouter des attributs** » dans le formulaire

F Un nouveau produit ou service doit se positionner favorablement dans un marché en mouvance. Une bonne connaissance des avantages importants recherchés par vos clients et une compréhension réaliste de la concurrence est essentiel pour permettre à votre entreprise de se positionner de façon stratégique dans son marché. Des exemples d'attribut : prix, durée de vie, amélioration de la performance, solidité, design, facilité d'utilisation, etc.

Attribut 1

Description de l'attribut 1 valorisé par le client

Attribut 2

Description de l'attribut 2 valorisé par le client

Attribut 3

Description de l'attribut 3 valorisé par le client

	Résumé en un mot Attribut 1	...Attribut 2	...Attribut 3
Concurrent A	Choix déroulant 1 à 5		
Concurrent B			
Concurrent C			
Concurrent D			
Concurrent E			

+ Ajouter des attributs (une section identique à la précédente apparaîtra)

3.5 Identifiez les principaux clients ciblés

Principaux clients ciblés	Date du premier contact, le cas échéant	Ventes réalisées à ce jour, le cas échéant	Commentaires
Client A			
Client B			
Client C			
Client D			
Client E			

+ Ajouter des clients (au besoin, max de 10)

F Identifiez vos principaux clients et les démarches effectuées auprès d'eux. Si vous êtes au stade de d'amorçage, il est possible que vous n'ayez pas encore contacté plusieurs clients mais il est essentiel que vous ayez discuté avec quelques-uns pour confirmer la valeur qu'ils accordent aux attributs distinctifs de votre produit ou service.

3.6 Décrivez les jalons de valorisation les plus importants que vous devez atteindre pour améliorer la valeur de votre entreprise, dans les 24 mois après le financement, et les ressources requises pour y arriver. Commencez par le plus important selon vous.

F Un jalon de valorisation peut être interprété comme étant une étape ou action clé permettant d'augmenter la valeur de votre entreprise. Par exemple : le dépôt d'un brevet, la finalisation d'un premier prototype, l'embauche d'une personne-clé, la signature d'une licence, la conclusion d'une première vente, etc.

F Identifiez les jalons de valorisation visés pour les 24 prochains mois et les sommes requises par catégorie pour y parvenir. Vous devriez identifier **au moins 2 jalons** et au plus 5.

- F *Le Fonds Innovexport base ses décisions d'investissement sur les projets d'entreprises qui présentent un plan de développement structuré et réaliste comprenant des jalons de valorisation clairs et dans lequel les ressources humaines, matérielles et financières nécessaires à la réalisation du plan sont bien définies.*

Jalon de valorisation 1

Description du jalon (environ 30 mots)

Résumé du jalon en un mot

Mois cible d'atteinte (menu déroulant 1 à 24)

De quelle(s) ressources avez-vous besoin avec le montant correspondant

Ressource requise

(Menu déroulant incluant : Frais de marketing et commercialisation, Frais de R&D, Frais de production, Frais RH et d'administration, Autres dépenses)

\$\$\$ correspondant

+ Ajouter une catégorie de ressource

Jalon de valorisation 2 (section identique à la précédente)

+ Ajouter des jalons (ajout au besoin d'une section identique à la précédente. Max de 5 jalons)

3.7 Identifiez les principaux risques associés à votre projet d'entreprise et de quelle façon vous comptez gérer ces risques

- F *Toutes les entreprises font face à des risques. Identifiez au moins 3 risques auxquels votre entreprise fait face. Les risques peuvent être des risques stratégiques, opérationnels, financiers, environnementaux, technologiques, de conformité ou réglementaire, etc. Par exemple : mise à l'échelle de votre procédé, recrutement des ressources humaines qualifiées, forte concurrence dans le secteur visé, réalisation de la prochaine ronde de financement, rupture de liquidités, réglementation à l'international, fluctuation importante du taux de change, protection des données et cyber sécurité, instabilité politique d'un pays où vous comptez vendre, etc.*

- F *Après avoir identifié vos 3 risques, décrivez quelles sont les mesures et procédures que vous comptez mettre en place pour les atténuer. Rappelez-vous que vous ne pouvez pas éliminer tous les risques, par contre votre façon d'y faire face augmentera la probabilité de réussite.*

Risque 1

Description du risque (max 150 mots)

Moyens pour atténuer/gérer le risque (max 150 mots)

Risque 2

Description du risque (max 150 mots)

Moyens pour atténuer/gérer le risque (max 150 mots)

Risque 3

Description du risque (max 150 mots)

Moyens pour atténuer/gérer le risque (max 150 mots)

+ Ajouter des risques (ajout au besoin, max 6)

4. FINANCEMENT RECHERCHÉ DANS LE CADRE DE CETTE RONDE

4.1 Utilisation prévue du financement recherché

- F** Dans le tableau ci-dessous résumez par catégorie, à quoi serviront les fonds que vous souhaitez réunir dans le cadre de ce financement.
- F** Additionnez l'ensemble des frais et dépenses requis pour réaliser les jalons de valorisation que vous avez identifiés à la question précédente et que vous souhaitez financer dans le cadre de cette ronde.

Frais de marketing et commercialisation	\$
Frais de R&D	\$
Frais de production	\$
Frais d'administration	\$
Fonds de roulement	\$
Autre (décrivez)	
GRAND TOTAL	\$

4.2 Sources de financement dilutif (équité ou débentures convertibles)

- F** Dans le tableau ci-dessous résumez d'où viendront les fonds nécessaires pour compléter le financement le financement dilutif (sous forme d'équité ou quasi-équité)
- F** Dans la colonne de droite, indiquer le montant de votre demande de financement auprès du Fonds Innovexport et ce que vous recherchez auprès des autres investisseurs que vous avez déjà contactés ou que vous désirez contacter.
- F** Dans les entreprises en Amorçage, le Fonds Innovexport investira généralement entre 50 000 \$ et 300 000 \$ dans une première ronde, alors que dans les entreprises en Démarrage, le Fonds Innovexport investira généralement entre 350 000 \$ et 1 000 000\$ par ronde.

<i>Financement dilutif (équité ou quasi-équité)</i>	
Fonds Innovexport	\$
Actionnaires actuels	\$
Investisseur contacté 1 (donnez le nom)	\$
+ d'Investisseurs contactés (max 8)	\$
Sous-total	

4.3 Sources de financement non-dilutif (revenus, prêt, crédit, subvention, etc)

- F** Dans le tableau ci-dessous résumez d'où viendront les fonds nécessaires pour compléter le financement non-dilutif (subventions, prêts, etc.)

<i>Financement non-dilutif (prêt, crédit, subvention, etc.)</i>	
Revenus de la société	\$
Crédits R&D	\$
Autre contribution financière 1(source)	\$
+ de contributions financières (max 5)	\$
Sous-total	

4.4 Ce financement permettra à l'entreprise d'atteindre ses jalons de valorisation pour les ____ prochains mois.

F *Indiquez le nombre de mois que ce financement permettra de financer.*

4.5 Votre estimation de la valeur de votre entreprise avant ce financement est de _____.

F *Comme le financement du Fonds Innovexport peut se faire en équité (prise de participation au capital-actions) ou en quasi-équité (dette convertible), estimez la valeur de votre entreprise avant le financement actuel.*

4.6 Prévisions financières et budget de caisse pour la période visée par le projet de financement

F *Insérez un fichier Excel présentant vos prévisions financières mensuelles.*

F *Vos prévisions financières permettront au Fonds Innovexport d'évaluer votre demande de financement et ses étapes de valorisations.*

F *Vos prévisions financières devront obligatoirement inclure un budget de caisse mensuel qui précisera l'encaisse de départ, les sources d'encaissement (ventes, les injections et mises de fonds, l'encaissement des crédits R&D, etc.), les sources de décaissements (frais de marketing, frais de R&D, frais de production, frais de ressources humaines, les remboursements de capital et intérêts sur vos financements, le fonds de roulement, etc.) et finalement l'encaisse à la fin et ce pour la période visée par le projet.*

F *Il est souhaitable de joindre des prévisions financières mensuelles complètes (bilans prévisionnels, états des résultats mensuels et les flux de trésorerie mensuels). Si vous n'êtes pas en mesure de les joindre à ce stade, le Fonds Innovexport acceptera un budget de caisse mensuel pour qualifier votre projet.*

5. HISTORIQUE FINANCIER DE L'ENTREPRISE

5.1 Historique du financement

- F** Complétez l'historique de financement de votre projet d'entreprise, du financement le plus récent au financement le plus ancien.
- F** Le Fonds Innovexport s'intéresse à votre historique financier et aux partenaires qui ont contribué à faire avancer votre projet.
- F** Dans la colonne « Forme », inscrivez le type d'investissement reçu. Par exemple : prêt garanti ou non garanti, capital-actions ordinaires, capital-actions privilégiées, débenture convertible ou non convertible, billet, subvention, mises de fonds ou autres contributions remboursables ou non remboursables.
- F** Dans la colonne « Valeur d'entreprise », précisez la valeur de l'entreprise avant chacun des financements si applicables.

Ronde de financement la plus récente

Date	Montant total reçu	Valeur d'entreprise
------	--------------------	---------------------

Nom du partenaire ayant investi	Montant investi	Forme
---------------------------------	-----------------	-------

+ Ajouter un partenaire ayant participé à ce financement

+ Ajouter une autre ronde de financement (au besoin, section identique à la précédente)

5.2 Tableau d'actionnariat actuel

Nom de l'actionnaire	Nombre d'actions	Catégorie d'actions	% actions votantes et participantes sur une base pleinement diluée*

*Base pleinement diluée : % incluant tous les financements qui pourraient être convertis en actions votantes et participantes ou suite à l'exercice d'options ou de d'autres droits de conversion.

+ Ajouter un autre actionnaire

- F** Complétez le tableau d'actionnariat actuel de l'entreprise. Identifiez chacun des actionnaires, le nombre d'actions détenues, la catégorie d'actions (actions ordinaires ou privilégiées) et le % des actions votantes et participantes sur une base pleinement diluée (% incluant tous les financements qui pourraient être convertis en actions votantes et participantes ou suite à l'exercice d'options et de d'autres droits de conversion). Il est important que l'entreprise ait une structure simple qui ne comprend pas de multiples catégories d'actions avec des privilèges différents ou des formes de participation complexes.
- F** Vous pouvez ajouter votre propre tableau d'actionnariat en Excel, si vous le désirez. Mais vous devez tout de même compléter le tableau proposé par le Fonds Innovexport.

5.3 États financiers

- F** Joignez vos états financiers annuels des 2 dernières années (si disponibles) et vos derniers états financiers intérimaires. Nous souhaitons plus particulièrement connaître l'utilisation des sommes reçues à ce jour, le niveau de ventes, les marges brutes, le niveau d'endettement, etc.

6. AVEZ-VOUS D'AUTRES INFORMATIONS À NOUS PARTAGER (150 MOTS MAXIMUM) ?

- F** Partagez-nous toute autre information que vous jugez pertinente.