

RICHTER

Évaluer les opportunités
d'affaires liées aux ERA

Québec

Le 21 février 2018



Les occasions d'affaires - composante importante d'une ERA



- **Les dispositions d'octroi de contrats peuvent être bénéfiques pour toutes les parties dans le cadre de la négociation d'ERA.**
 - Il peut s'agir d'une concession à faible coût ou sans coût pour un promoteur.
 - Les possibilités financières pour la communauté peuvent être importantes.

- **Cependant, les occasions d'affaires comportent un risque financier.**
 - Les paiements de participation financière peuvent être structurés de manière à varier en fonction du succès ou de l'échec du projet, mais il n'y a pas de risque d'une perte de capital.
 - Les entreprises commerciales impliquent un investissement concret et des risques réels de pertes financières directes.



- **Une vérification diligente appropriée est la clé du succès.**
 - Besoin d'identifier les bonnes occasions d'affaires et de rejeter les mauvaises.
 - Les erreurs peuvent être coûteuses, voire mettre une communauté dans une situation financière critique.
 - La vérification diligente doit être faite avant que des engagements financiers soient pris.
 - À considérer : facteurs financiers vs facteurs politiques.



➤ **Évaluation des partenaires d'affaires proposés**

- Entrepreneurs de la communauté ou partenaires non-Autochtones d'une coentreprise.
- Motifs, personnalité et réputation.
- Expérience pertinente.
- Partenariat et structure du capital appropriés.



➤ Évaluation opérationnelle

- Faisabilité de fournir le produit ou le service proposé / étude de marché.
- Processus opérationnels et savoir-faire propre au secteur.
- Disponibilité des ressources nécessaires (matières, main-d'œuvre qualifiée, équipement).
- Points à considérer relatifs aux clients et aux contrats.
- Dépendance à l'égard de fournisseurs ou d'entrepreneurs externes.
- ***Le plan d'affaires opérationnel tient-il debout?***



➤ Évaluation financière

- Première étape : préparation d'un plan d'affaires financier adéquat.
- Les hypothèses sous-jacentes sont-elles réalistes, conservatrices et conformes au plan opérationnel?
- En plus des professionnels du domaine financier, il peut être nécessaire d'embaucher des experts dans le secteur pour vérifier les hypothèses importantes.
- Évaluation de la rentabilité prévue du projet, et du rendement sur le capital investi.
- Disponibilité du financement nécessaire pour lancer et soutenir les premières phases du projet. **La liquidité est primordiale!**

➤ Évaluation globale de l'occasion d'affaires

- Probabilité de succès.
- Est-ce le bon projet au bon moment?
- Analyse des risques et des avantages : éléments à considérer sur le plan financier et social.
- Stratégie de sortie : quels sont les conséquences financières d'un échec ou le pire scénario?

Contenu d'un bon plan d'affaires



Profil de la société

Sommaire exécutif

Plan de marketing

Projections financières



Industrie / Analyse du marché

Description du projet

Plan d'opérations

Équipe de direction

Questions



Eric Barbieri, CPA, CA, CTP, CIRP, SAI
Téléphone: 514.934.8693
Courriel: ebarbieri@richter.ca

**Richter services-conseil aux
collectivités autochtones**

**1981 McGill College
Mtl (Qc) H3A 0G6
www.richter.ca**

