

1

La voie vers un financement fructueux

Comme pour beaucoup d'entrepreneurs, la recherche de financement constitue probablement pour vous une préoccupation constante et les banques à charte sont sans doute la première source à laquelle vous pensez.

Il est vrai que les banques *sont* la principale source de financement des petites et moyennes entreprises. Elles offrent un éventail d'options, comme les prêts à court terme et à long terme, les marges de crédit, les prêts sur stocks ou sur créances ainsi que des services conseils financiers et commerciaux, et elles ont souvent créé des services à l'intention des petites et moyennes entreprises.

Dans les chapitres qui suivent, vous apprendrez comment relever les inévitables défis du financement auxquels fait face toute entreprise aux différentes étapes de son évolution et vous découvrirez les très nombreuses sources de financement qui peuvent vous aider à aller de l'avant. Vous découvrirez également des moyens innovateurs d'obtenir la meilleure entente de financement possible tout en continuant à remplir les critères de votre banque. Vous apprendrez enfin comment votre banque peut être un membre efficace de votre équipe de financement, sans nécessairement être votre seul interlocuteur. La présente *trousse* présente de façon simple et pratique des solutions de financement appropriées, des idées pleines de bon sens et des stratégies pour avoir des rapports fructueux à la fois avec votre banque et avec d'autres prêteurs.

Cette trousse est votre première ressource pour comprendre les mécanismes de financement, cibler vos efforts et vous préparer à aborder la prochaine étape avec plus de confiance. Le récit de cas vécus vous montrera que d'autres propriétaires d'entreprise canadiens ont les mêmes besoins et éprouvent les mêmes frustrations que vous en matière de financement. Mais surtout, vous verrez comment d'autres avant vous ont connu la réussite, parfois une immense réussite. Leur parcours a été cahoteux par moments, mais ils ont trouvé de nouvelles voies et de nouvelles sources de financement et, au bout du compte, ils ont réussi.

Vos options de financement

La présente *trousse* et le CD qui l'accompagne vous aideront étape par étape, à repérer et à comprendre vos options avant de montrer un dossier qui vous permettra de tirer parti du modèle de financement le mieux adapté à vos besoins. Par exemple, une entreprise qui connaît une soudaine croissance aura vraisemblablement un besoin urgent de financement

qu'elle aura peut-être de la difficulté à trouver auprès d'une banque par manque de capitaux propres ou d'antécédents solides. La *trousse* aidera une entreprise parvenue à ce stade, ou à d'autres étapes de son développement, à exploiter les nombreuses sources de financement disponibles.

Dans les chapitres qui suivent, vous apprendrez à connaître le large éventail de sources de financement offertes aux entreprises aujourd'hui ainsi que certains facteurs importants qui doivent être pris en considération dans chaque cas. Il ne suffit pas de trouver le bon bailleur de fonds et de se présenter à sa porte.

**«Tout dépend de vous.
Votre expérience, vos connaissances
et votre crédibilité font la différence entre obtenir
un prêt important ou rester une entreprise de petite taille.»**

Au bout du compte, c'est vous qui faites la différence. Votre crédibilité en tant qu'entrepreneur avisé et bien organisé est essentielle à votre réussite. Le prêteur fonde sa décision sur les facteurs essentiels que sont la crédibilité de votre leadership, la compétence de la direction, les assises de l'entreprise et le caractère raisonnable de vos projections pour déterminer les chances de succès. La communication, tant verbale qu'écrite, doit refléter cette crédibilité afin d'inspirer confiance.

La réussite du financement

La réussite du financement se mesure non seulement par l'importance du montant obtenu, qui peut évidemment constituer un facteur déterminant, mais aussi par la qualité : le coût des fonds, les modalités du prêt et la garantie exigée sont tout aussi importants. Si le coût est prohibitif ou si les modalités sont exceptionnellement exigeantes ou même irréalistes, le financement pourrait faire plus de mal que de bien. La *trousse* vous aidera à comprendre l'étendue, ainsi que les limites, du système de financement.

Une planification et une préparation adéquates sont indispensables à la réussite de votre demande de financement. Vous devez garder à l'esprit quatre éléments essentiels :

- 1) comprendre les cinq critères du crédit : réputation, capacité, garantie, conditions et capital (en particulier, la place prioritaire de la réputation et de la capacité);
- 2). élaborer un plan d'affaires très détaillé;
- 3) définir et analyser votre marché;
- 4) déterminer la capacité de l'entreprise en préparant des prévisions crédibles qui décrivent le financement requis et les flux de trésorerie disponibles prévus pour le service de la dette.

LES CINQ CRITÈRES DU CRÉDIT

- **Réputation** : La réputation du ou des propriétaire(s) et des dirigeants et leur volonté de respecter les modalités du financement. La confiance du prêteur à l'égard de la direction de l'entreprise, l'utilisation appropriée et judicieuse des fonds compte tenu de l'expérience passée avec les dirigeants et le niveau de confiance démontré par les créanciers externes.
- **Capacité** : La capacité de l'entreprise de respecter les modalités d'une entente de financement, compte tenu des bénéfices et des flux de trésorerie dont elle dispose.
- **Garantie** : La valeur de réalisation et l'opposabilité d'une sûreté, le cas échéant, de même que sa compatibilité avec l'objet et le terme du financement.
- **Capital** : Le montant, la composition et le caractère adéquat des fonds investis par les propriétaires compte tenu des risques d'entreprise, de la rentabilité et du risque pris par le prêteur.
- **Conditions** : Les conditions économiques, à l'échelle locale ou nationale, sont essentielles, de même que la situation et les perspectives du secteur d'activité.

Travailler avec les conseillers professionnels

Les conseillers professionnels, comptable agréé, banquier, avocat, conseiller financier, conseiller en assurance, courtier, évaluateur d'entreprise agréé, etc., peuvent tous jouer un rôle important pour vous aider à atteindre vos objectifs de financement. Plusieurs autres groupes au sein du milieu financier peuvent aussi aider votre entreprise et épauler l'équipe de financement.

Chaque interlocuteur jouera un rôle différent, souvent à des moments différents, notamment aux fins suivantes :

- déterminer quel type de financement convient à votre entreprise;
- améliorer ou élaborer votre plan d'affaires, votre modèle financier et vos prévisions de croissance;
- repérer les obstacles potentiels à l'obtention de financement auprès de prêteurs ou d'investisseurs;
- vous aider à évaluer les modalités du financement;
- négocier le remboursement, la garantie, les termes, le remboursement anticipé et d'autres conditions;
- agir comme conseiller financier lorsque vous êtes à la recherche de financement pour prendre de l'expansion, restructurer votre entreprise ou en acquérir une autre;

- agir comme interface avec une entreprise ou une institution qui fournit du financement aux entreprises;
- vous aider à satisfaire aux exigences juridiques, à fournir la documentation sur les assurances ou à satisfaire à d'autres conditions énoncées dans l'offre de financement;
- accélérer le décaissement des fonds approuvé aux termes de l'entente de financement.

Les rôles peuvent aller de la simple mise en contact avec une source potentielle de financement à un soutien continu tout au long du processus de financement. Chaque membre de votre équipe de financement joue un rôle de conseiller important pour cerner et définir les besoins, trouver le financement et accélérer le décaissement.

**«Des conseils professionnels avisés s'avèrent
généralement rentables.
N'exposez pas votre entreprise à des risques inutiles
en essayant de tout faire seul.
Recrutez les bons professionnels dans votre équipe.»**

Ce que vous offre ce document

Considérez ce document comme un itinéraire : il vous indiquera le chemin à parcourir pour atteindre votre but et les obstacles à surmonter. Après l'avoir lu, vous aurez une bien meilleure idée de la façon de parvenir à cette destination tant convoitée : un financement adéquat vous permettant de réaliser vos plans d'affaires.

Le présent ouvrage *ne prétend pas* offrir aux spécialistes les conseils techniques et les outils nécessaires pour résoudre tous les problèmes, ce qu'aucune publication ne peut d'ailleurs accomplir.

Il faut se rappeler que l'obtention de financement ne repose pas sur les seuls efforts du comptable ou du chef des finances de l'entreprise, mais qu'il s'agit d'une affaire d'équipe. L'équipe a bien entendu besoin d'un quart-arrière qui coordonne les différents éléments et c'est souvent le comptable ou le chef des finances de l'entreprise qui assume cette responsabilité.

PRIORITÉ AU FINANCEMENT

La voie vers un financement fructueux

Dans ce chapitre, nous avons présenté les quatre éléments essentiels à la réussite de la préparation et de la planification de votre programme de financement. Ces éléments servent de fondement à l'exploration des thèmes traités dans les chapitres qui suivent.

- Comprendre les cinq critères du crédit : réputation, capacité, garantie, capital et conditions
 - Élaborer un plan d'affaires détaillé
 - Définir et analyser votre marché
 - Déterminer la capacité de l'entreprise
-