

Financement

En tant qu'entrepreneur, le financement est l'un des éléments les plus importants de la mise en œuvre de votre projet. Votre projet représente un risque tant pour vous que pour un créancier. Vous devez établir, à ce moment, un échéancier pour obtenir votre financement. Il est également important d'évaluer votre mise de fonds et le montant que vous souhaitez obtenir des divers créanciers. Une mise de fonds personnelle est importante dans tout projet. C'est un signe que vous croyez en votre projet pour un créancier.

Les partenaires financiers

Il existe différents types de partenaires financiers. Les deux principaux types de partenaires financiers sont les institutions financières ou les organismes de développement.

Institutions financières :

Les institutions financières offrent du financement conventionnel aux entreprises, soit à court terme ou à long terme. Par financement court terme on entend principalement que le financement est payable à l'intérieur d'un an. Le solde de ce type de financement peut fluctuer beaucoup pendant l'année. C'est le cas par exemple des cartes de crédit et des marges de crédit qui représentent les sources de financement les plus couramment utilisées à court terme. Ces produits financiers servent majoritairement à supporter les inventaires et les recevables/payables. Le financement long terme quant à lui peut être échelonné sur plusieurs années. Il servira notamment à acquérir des immobilisations soit des équipements, matériel roulant, améliorations locatives et bâtiments. Rarement, les institutions financières financent 100 % du projet à l'exception de matériel roulant. Le pourcentage de financement peut varier de 50 à 65 % pour des bâtiment, et 75 % pour des équipements. Le prêt PPE peut financer jusqu'à 90 %. Dépendamment du type de bien acquis et des institutions financières, l'amortissement du prêt peut varier de 5 à 25 ans pour la plupart. Pour des informations plus précises, informez-vous auprès de votre institution financière.

Voici certaines institutions financières :

- Desjardins (Centre financier aux entreprises);
- Banque Nationale du Canada;
- Banque de Montréal;
- Banque Laurentienne;
- Banque CIBC
- Banque de développement du Canada;
-

Organismes de développement:

La mission des organismes de développement est de stimuler l'économie du territoire en favorisant la création et l'expansion des entreprises et soutenir l'entrepreneuriat. Les organismes de développement offrent également des prêts conventionnels. Par contre, ils assument rarement 100 % du risque d'un projet. La plupart du temps, ces organismes se lient entre eux ou avec une institution financière afin de partager le risque. Certains organismes de développement offrent des subventions comme le CLD. Toutefois, ces subventions sont de plus en plus difficiles à obtenir. Il est préférable de vous référer à un conseiller afin de valider votre admissibilité.

Voici certains organismes de développement :

- Centre Local de Développement (CLD)
- Société d'Aide au Développement des Collectivités (SADC);
- Centre d'aide aux entreprises (CAE);
- Développement Économique Canada (DEC);
- Fonds Laprade;
- Femmessor ;
- ...

Rencontre avec les partenaires financiers

Il est important pour vous de prendre de l'information auprès des divers partenaires financiers afin de connaître chacun d'eux. Ne vous limitez pas seulement à discuter avec un seul partenaire. Voyez ce que chacun peut vous offrir et ce qui vous avantagera le mieux.

La première étape pour obtenir votre financement consiste à prendre rendez-vous avec le ou les partenaires financiers ciblés. Lors de cette rencontre, il sera important que vous soyez bien préparé. Apportez une copie de votre plan d'affaires à remettre au conseiller. Vous devrez présenter les grandes lignes de votre projet. Le conseiller vous posera diverses questions concernant votre projet auxquelles vous devrez répondre. Plus le conseiller aura de l'information plus l'analyse du dossier se fera rapidement. Advenant le cas où certaines faiblesses sont identifiées, prévoyez des actions à prendre pour corriger la situation. Veuillez noter que les partenaires financiers traitent d'autres dossiers que le vôtre, il est donc important de planifier à l'avance quand vous aurez besoin de financement et calculer un minimum de deux semaines avant d'obtenir une réponse.

Critères d'analyse d'une demande de financement

La décision des partenaires financiers pour accorder ou non le financement est basée sur une multitude de points qui déterminent le risque d'un financement à accorder à votre entreprise:

1- Le promoteur (vous)
<ul style="list-style-type: none">- Est-ce que vous maîtrisez bien votre projet ?- Possédez-vous les connaissances techniques, l'expérience et le savoir de gestion nécessaires au bon fonctionnement du projet ? Quelles sont vos forces ? Quels sont vos points à améliorer ?- Avez-vous une bonne relation d'affaire personnelle avec le ou les partenaires financiers sollicités ?- Est-ce que vous avez des bons antécédents de crédit (bureau de crédit) ?- Quelle est la valeur nette de votre bilan personnel ? (Valeur nette = Actifs – Passifs)- Avez-vous d'autres revenus à l'exception de ceux tirés de votre entreprise ?- Aurez-vous la capacité de réinjecter des fonds en cas de difficulté ?
2- Besoins financiers
<ul style="list-style-type: none">- Quel est le montant de votre demande de financement ?- À quoi servira le montant de financement obtenu ?- Quel montant investissez-vous dans votre projet ?- Quels seraient les risques associés à votre projet ?
3- Analyse financière
<ul style="list-style-type: none">- Quelles sont les hypothèses de travail des prévisions ?- Est-ce que les résultats financiers (réels ou prévisionnels) montrent une rentabilité à court, moyen ou long terme ?- Est-ce que l'entreprise prévoit avoir un manque ou un surplus de liquidité ?- Est-ce que l'entreprise a la capacité de rencontrer ses paiements (incluant capital et intérêts) ?
4- Analyse de l'environnement interne et externe
<ul style="list-style-type: none">- Quel est l'historique de votre entreprise ?- Quels sont vos produits ?- Qui sont vos clients ? Avez-vous des lettres d'intention ?- Quels sont vos concurrents ?- Quels sont vos fournisseurs ?- Quelle est la part du marché que vous occupez ? La demande est-elle présente ? Est-elle en croissance ?- Quelle est la qualité de vos actifs en place ?- Est-ce que vous répondez aux normes environnementales ?- Possédez-vous tous les permis nécessaires ?
5- Les garanties
<ul style="list-style-type: none">- Est-ce que les biens pris en garantie sont personnels ou appartiennent à la

compagnie ?

- Quelles seront les garanties offertes ? Biens mobiliers, immobiliers, cautionnement personnel ?
- Est-ce que les garanties offertes par l'emprunteur (vous) couvrent le risque pris par le partenaire financier ?

Si vous regardez les points d'analyse mentionnés ci-hauts, vous pouvez remarquer que les réponses à la majorité des questions se retrouvent à même votre plan d'affaires. Un plan d'affaires fait avec rigueur donnera plus d'étoffe à votre dossier aux yeux des partenaires financiers et vous permettra de répondre rapidement aux questions.

Négociation

Suite à l'analyse du dossier par le conseiller, il y aura peut-être une phase de négociation au niveau du taux d'intérêt, du montant, des conditions et des garanties. Il est important pour vous d'identifier votre seuil non négociable, c'est-à-dire la limite que vous vous fixez. Il est important que vous évaluez si les conditions sont favorables ou non au développement de votre entreprise.

Le financement

Les critères d'analyse mentionnés précédemment permettent de déterminer une cote de risque au dossier. Le taux d'intérêt sur un financement est tributaire du facteur de risque associé au projet. Il peut également varier en fonction du montant de financement demandé. Le type de taux influencera également le taux d'intérêt.

Il existe deux types de taux d'intérêt. Les taux fixes et les taux variables. Pour bien comprendre la différence entre les taux d'intérêt, il est important de vous expliquer deux concepts clés : l'amortissement et le terme. L'amortissement du prêt constitue la durée maximale sur lequel le prêt s'échelonne. Le terme constitue une période à l'intérieur de l'amortissement pendant laquelle vous avez opté pour un certain taux et type de taux d'intérêt.

Le taux fixe, comme son nom l'indique ne variera pas pendant la durée du terme. Le taux variable, souvent inférieur, variera pendant la durée du terme et ce, en fonction du taux préférentiel. Dans le cas d'une marge de crédit, le taux est variable (taux de base + prime de risque).

Les conditions

Avant de signer tout contrat, il est important pour vous de lire chacune des clauses du contrat et de bien comprendre les différentes conditions liées au financement. Les

partenaires financiers, en fonction de la qualité du dossier et du risque, émettront des conditions à respecter par l'emprunteur. Il est important pour vous de respecter ces conditions, car en cas de non-respect, le prêteur peut rappeler ses avances.

Le suivi

En acceptant d'investir, l'organisme ou l'institution financière agit comme partenaire financier puisqu'il a cru en votre projet et vous a jugé comme une personne digne de confiance. Il est important de communiquer avec lui régulièrement de tout changement important au sein de votre organisation. Vous ne devez pas filtrer l'information si vous souhaitez une relation efficace avec votre partenaire financier pour qu'il soit en mesure de vous conseiller.

Le refus

Dans l'éventualité où votre demande est refusée et que vous ne pouvez en venir à une entente, demandez en les raisons. Il est également important de trouver un plan de rechange si le financement ne peut être obtenu. Advenant le cas que le financement ne peut être obtenu en totalité, il pourrait même être envisagé de repousser le projet afin d'augmenter votre mise de fonds. Il est donc primordial de démarrer un projet d'entreprise avec le montant d'argent nécessaire que vous avez fixé.

Pour toute question relative au financement, n'hésitez pas à communiquer avec un conseiller du CLD qui saura vous guider dans la recherche de votre financement à travers les nombreux programmes offerts.

Quelques mots de vocabulaire particuliers

Afin de vous familiariser avec le vocabulaire du milieu financier, voici une liste de mots ou expressions et leurs significations :

Mot	Description
Taux de base ou taux préférentiel	Taux minimal exigé sur financement en supposant que le risque associé au projet soit nul (impossible).
Bureau de crédit	Dossier de crédit reflétant les antécédents de crédit quant aux remboursements des dettes.
Cautionnement personnel	Engagement d'un individu ou d'une

	personne morale par lequel il se rend responsable des dettes d'une tierce partie. Il peut être spécifique et se limiter à un contrat donné ou général et valable pour les dettes présentes et futures.
Hypothèque mobilière	Garantie par laquelle le constituant cède des biens mobiliers (autos, équipements, stock...) en garantie.
Hypothèque immobilière	Garantie par laquelle le constituant cède des biens immobiliers (terrain, immeuble...) en garantie.
Mise en garantie d'épargne	Garantie par laquelle le constituant cède en garantie des épargnes à terme.
Clause multi-projets	Permet à l'entreprise de réemprunter en fonction du solde actuel du prêt jusqu'à concurrence du montant autorisé sans avoir à retourner chez le notaire pour prendre des garanties.

Ressources disponibles

Le Centre local de développement (CLD) de la MRC de Maskinongé (municipalités de la MRC de Maskinongé)

(819) 228-2744

www.cld-maskinonge.qc.ca

Ministère du développement économique, innovation et exportation

<http://www.mdeie.gouv.qc.ca/accueil/>

La SADC de la MRC de Maskinongé (municipalité de la MRC de Maskinongé à l'exception de Saint-Élie-de-Caxton, Saint-Boniface, Saint-Mathieu-du-Parc, Charrette et Saint-Étienne-des-Grès)

(819) 228-5921

<http://www.sadcmaskinonge.qc.ca/>

La SADC Centre-de-la-Mauricie (Saint-Élie-de-Caxton, Saint-Boniface, Saint-Mathieu-du-Parc, Charrette)

(819) 537-5701

<http://www.sadccm.ca/>

Le Fonds LaPrade Saint-Mauricie

(819) 537-5107

<http://www.fondslaprade.ca/>

CAE LaPrade (St-Étienne-des-Grès)

(819) 378-6000

<http://www.caelaprade.com/index.html>

Fonds de développement économique LaPrade Berthier-Maskinongé-Lanaudière Inc.

(450) 586-9421

<http://www.fondslaprade.com/default.htm>

Développement économique Canada

(819) 371-5182

<http://www.dec-ced.gc.ca/fra/index.html>

Investissement Québec

www.investquebec.com

La financière agricole du Québec

www.financiereagricole.qc.ca

Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)

www.sodec.gouv.qc.ca

Femmessor Mauricie (organisme pour femmes en affaires)

(819) 370-1693

<http://www.fem-mauricie.ca/>

Centre Financier aux entreprises des caisses du secteur de Maskinongé

(819) 228-1758

Banque Nationale du Canada

(819) 228-5511