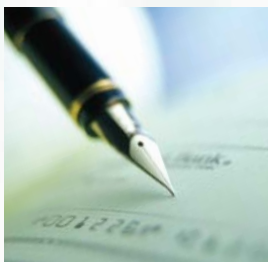


Trouver

des sources de capital

SÉRIE | PARTENAIRES EN AFFAIRES

- Emprunts garantis et non garantis
- Vente de parts de capital
- Programmes gouvernementaux
- Sources moins courantes



Quelques principes financiers

Situation

En tant que propriétaire d'entreprise, vous pourriez avoir besoin de capitaux supplémentaires, soit pour vous sortir d'une impasse à court terme, soit pour financer, à plus long terme, le développement et l'expansion de votre entreprise ou encore pour augmenter votre capital permanent.

Solution

BMO Banque de Montréal^{MD} s'est donné le mandat d'aider les entreprises canadiennes à croître et à réussir. Vous trouverez, dans cette édition de la série Partenaires en affaires, une description de diverses sources de financement conventionnelles et moins conventionnelles, ainsi que les avantages qu'elles comportent.

Avant d'entamer votre recherche de financement, il vous faudra analyser un certain nombre de facteurs qui vous permettront de déterminer la solution la plus appropriée. Les sources de financement possibles se multiplient à mesure que votre entreprise prend de l'expansion et que s'accroissent son actif et ses fonds disponibles. Nous vous suggérons de d'abord discuter de vos besoins avec votre banquier. Il vous connaît et connaît votre entreprise; il constitue par conséquent le point de départ le plus logique et le moins coûteux.

Analysez soigneusement les capacités de votre entreprise avant d'envisager les sources extérieures. Une gestion plus efficace peut parfois permettre de réaliser des économies et de réduire les besoins en capitaux supplémentaires.

N'oubliez pas non plus que les pourvoyeurs de capitaux exigent un rendement proportionnel au risque. Vous pourriez donc emprunter plus facilement si vous offrez des actifs en garantie. Sans cette garantie, il vous faudra peut-être rechercher des capitaux d'investissement. Mais souvent, les petits montants (moins de 100 000 \$) sont plus difficiles à obtenir que les montants plus importants.

Prenez de l'avance. Définir vos besoins réels et obtenir un prêt, une subvention du gouvernement ou des capitaux d'un (nouvel) actionnaire peut prendre plusieurs semaines, voire plusieurs mois. Les pourvoyeurs de fonds soumettront votre entreprise à un examen approfondi avant de s'engager. Il vous faut donc préparer un dossier complet. Un budget de trésorerie bien établi reste le meilleur moyen de prévoir vos besoins (voir *Planifier votre trésorerie* dans la série Partenaires en affaires).

Sources privées

Les propriétaires d'entreprises s'adressent souvent à des particuliers pour obtenir des capitaux. Il peut s'agir :

- d'amis
- de parents proches (y compris un conjoint)
- de relations d'affaires
- d'employés
- d'investisseurs privés.

À retenir :

- Les particuliers sont rarement des associés « silencieux », mais ils peuvent offrir leur aide pour la gestion, les orientations ou les contacts de l'entreprise, ou, s'ils sont à la retraite, collaborer aux projets spéciaux.
- Les particuliers demandent souvent une participation sous forme de parts du capital et un droit aux bénéfices à venir. Le financement que vous obtiendrez vaut-il la perte de propriété?
- Les relations avec les investisseurs particuliers peuvent devenir très personnelles.
- Si vous créez une société de personnes, recherchez des associés dont les forces et l'expérience sont complémentaires aux vôtres et permettront de pallier vos faiblesses.
- Prévoyez toujours une convention d'actionnaires ou d'associés *écrite* comportant

CONSEIL | Recherchez des investisseurs dans les clubs, chambres de commerce, etc. Votre avocat, votre comptable ou votre banquier peuvent parfois vous présenter des investisseurs potentiels.

une clause de rachat. S'il s'agit d'un regroupement d'investisseurs, essayez de traiter avec un seul représentant.

- Faites examiner tous les documents par votre conseiller juridique.

Si vous demandez un investissement à vos employés :

- Cet investissement représente un engagement de la plus grande importance.
- Prévoyez toujours une clause de rachat écrite.
- À moins que vous ayez l'intention de donner éventuellement le contrôle de l'entreprise aux employés, il est préférable de maintenir la participation de ces derniers à moins de 20 %.

Banques

Bien que leur fonction première soit le financement à court terme et au jour le jour, les banques à charte canadiennes offrent des prêts à terme, du crédit-bail, des prêts hypothécaires, des services d'affacturage, du financement sur stocks et des services de soutien tels que la préparation des payes, les lettres de crédit, les références de crédit, etc.

Ce que les banques exigent :

- Des faits et chiffres provenant de vos états financiers, de vos registres et de vos projections.
- Une preuve de la stabilité de l'entreprise et de l'engagement des propriétaires. On examinera vos résultats passés et actuels, votre potentiel, les sommes que vous avez investies ou réinvesties (capital et bénéfices non répartis), ainsi que votre mode de gestion de l'entreprise.
- La destination des capitaux que vous demandez.

- La preuve de votre capacité à assurer le service de votre dette, c'est-à-dire à payer les intérêts et à rembourser le capital en temps et lieu.
- Des sûretés, c'est-à-dire des comptes clients ou des stocks cédés en garantie et une garantie personnelle. Les banques exigent souvent des garanties sur des immobilisations ou d'autres actifs corporels pour les prêts à terme.

À retenir :

- Faites preuve d'ouverture. Annoncez les mauvaises nouvelles à votre banquier avant qu'elles ne se produisent. Plus vous serez honnête avec lui, plus il vous fera confiance.
- Préparez un budget de trésorerie et présentez-le à votre banquier. Faites lui part chaque mois de votre évolution, même si vous n'empruntez pas.
- Emprunter dès le lancement de votre entreprise permet d'établir votre dossier de crédit.
- Remboursez une partie de votre prêt, quitte à réemprunter au besoin. Ne le laissez jamais dormir.
- Votre banquier est une personne ressource précieuse. Il est très au fait de la situation économique de votre région et du potentiel des autres régions, grâce au réseau géographique de l'institution financière. Il peut vous présenter des clients et fournisseurs éventuels et vous aider à vérifier la solvabilité de vos interlocuteurs.
- Votre banquier peut être votre meilleur partenaire. Discutez de vos besoins de financement futurs et prenez le temps d'entretenir une bonne relation d'affaires.

CONSEIL | Invitez votre banquier à visiter vos installations de temps à autre, afin qu'il se familiarise avec vos activités.

Prêteurs à terme

Si vous disposez d'actifs pouvant servir de garantie, vous pouvez vous adresser à des établissements financiers spécialisés dans le prêt à terme. Ce sont notamment :

- Les compagnies d'assurance, les sociétés de fiducie, les sociétés de prêt hypothécaire et les banques, qui offrent :
 - des prêts hypothécaires sur les terrains et bâtiments,
 - généralement à long terme (*15 ans ou plus*),
 - pouvant atteindre 60 % de la valeur récente.
- Les prêteurs à terme commerciaux comme les banques, les sociétés de financement de ventes à crédit, les sociétés de crédit, les banques de l'annexe II et certains établissements spécialisés, qui offrent :
 - des prêts garantis par des actifs comme les terrains, les bâtiments et le matériel,
 - souvent pour des échéances de 10 ans et plus,
 - avec des taux variables et un amortissement étalé sur 25 ans ou moins,
 - pouvant atteindre 60 % de la valeur récente pour les terrains et bâtiments et 50 % ou plus de la valeur pour le matériel.

Crédit-bail

Les coûts d'un crédit-bail peuvent souvent être comptabilisés comme des frais d'exploitation, contrairement à l'amortissement d'une acquisition.

Il existe trois principaux types de crédit-bail :

- **Le crédit-bail direct.** Il est utilisé pour les ordinateurs, les automobiles, les camions, le matériel, etc. La société de crédit se charge de l'ensemble de la transaction.

- **Le crédit-bail indirect.** Il s'agit d'une opération tripartite dans laquelle le fournisseur obtient la signature du client sur le bail, puis transmet le tout à la société de crédit qui se charge de la perception des paiements.
- **Le crédit-bail adossé.** Cette méthode fait intervenir un investissement de la part de l'utilisateur, à hauteur de 20 % à 40 % par exemple, le reste étant financé par un crédit-bail.

CONSEIL | Il est parfois possible de libérer des capitaux en vendant un bien immobilier à une société de développement, puis en le relouant dans le cadre d'un crédit-bail avec un droit de rachat après cinq ou dix ans.

Demandez conseil à votre comptable en ce qui concerne les implications fiscales de ces mesures.

Fournisseurs

Bien que l'on y pense rarement, les principaux fournisseurs peuvent constituer une source de financement, à condition de pouvoir négocier avec eux des conditions spéciales. Vous pourriez, par exemple, être en mesure de développer un nouveau marché pour les matériaux ou produits semi-finis de l'un de vos fournisseurs et lui permettre ainsi d'économiser sur ses propres coûts.

Avantages potentiels

- Conditions spéciales sous la forme d'un délai de paiement de 120 jours, avec ou sans intérêts, pendant les périodes de pointe et les périodes creuses.
- Convention de consignation vous permettant de ne payer que les marchandises vendues.
- Droit de retour des marchandises invendues avec obtention d'un crédit intégral.

- Aide technique, commerciale ou autre de la part du fournisseur, qui a intérêt à contribuer à votre succès puisqu'il vous finance.

Inconvénients potentiels

- Dépendance accrue à l'égard du fournisseur.
- Marge de négociation restreinte sur les prix ou rabais.

Clients

Vos clients pourraient vous aider à financer votre entreprise, particulièrement si vous êtes en mesure d'offrir un service après-vente fiable, sur place, avec fourniture de pièces.

À retenir :

- Remplacez le crédit par un paiement comptant plutôt à terme (votre client demandera peut-être une remise, mais pas nécessairement).
- Demandez un acompte à la commande et des paiements progressifs à mesure de la réalisation du projet.
- Pratiquez la facturation uniforme, particulièrement si vous êtes une entreprise de service et avez des clients à long terme qui recourent à vos services occasionnellement ou pendant des périodes de pointe.

Capital de risque

Préférez-vous, dans cinq ans, posséder 70 % d'une grande entreprise ou 100 % d'une petite? Les sociétés de capital de risque investissent directement dans une entreprise si elles pensent qu'elle peut être rentable et croître de façon sensible. Presque toutes les opérations prennent la forme d'une participation au capital ou d'une dette subordonnée avec droit de conversion ou options. (Cela signifie que la dette prend rang après les prêts garantis, mais avant les prêts accordés par les autres actionnaires.)

- Les sociétés de capital de risque attendent des rendements élevés et exigent généralement d'importantes positions minoritaires, de l'ordre de 20 % à 40 %, ou même le contrôle s'il s'agit d'une nouvelle entreprise.
- Elles exigent une participation financière entière des actionnaires gérants et veulent une équipe de direction équilibrée et efficace.
- Les sociétés de capital de risque peuvent apporter leur aide dans les domaines suivants :
 - planification et orientation
 - finances et contrôle
 - fusions et acquisitions
 - premiers appels publics à l'épargne
- Elles exigent habituellement :
 - un siège au conseil d'administration
 - des réunions régulières du conseil d'administration
 - des états financiers mensuels
 - une assurance sur la tête du propriétaire
 - une participation à l'élaboration des budgets
 - une convention de rachat portant sur vos actions et les leurs.
- La plupart des investissements en capital de risque exigent un financement supplémentaire. Assurez-vous que la société de capital de risque a une bonne réputation et qu'elle est bien financée.
- Le site Web du gouvernement fédéral donne les coordonnées de certaines sociétés de capital de risque.

Gouvernements

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont des programmes de prêt, de garantie ou de subvention pour :

- la création d'emplois

- l'augmentation des capacités de production
- la formation
- le remplacement des importations
- l'exportation
- la création et le perfectionnement des technologies

CONSEIL | Vérifiez les possibilités auprès du ministère de l'Industrie et du commerce de votre province. La plupart des provinces ou régions ont une forme ou une autre de programme de financement par capital de risque offrant un montant relativement petit pour le démarrage d'entreprises.

Au niveau fédéral, vérifiez les sources suivantes :

- Le Programme d'expansion des entreprises (PEE) qui regroupe plusieurs anciens programmes. Il s'agit d'un programme très actif de prêt et de garantie administré par des conseils locaux.
- Le Programme de financement des petites entreprises du Canada (FPEC) :
 - Prêt partiellement garanti par le gouvernement fédéral pouvant atteindre 250 000 \$, destiné à l'acquisition ou à l'amélioration du matériel ou des biens immobiliers, à des améliorations locatives et au paiement de droits d'inscription.
 - Consultez votre banquier pour de plus amples renseignements.
- La Société pour l'expansion des exportations (SEE) :
 - Services de financement des échanges commerciaux visant à soutenir les exportateurs canadiens
 - Garanties et assurances de crédit

- Financements avec droit de recours limité et coentreprises pour les locations à long terme.
- La Banque de développement du Canada (BDC) :
 - Prêts à terme à taux concurrentiels, généralement destinés aux immobilisations, mais parfois aux stocks ou au fonds de roulement.
 - Investissements directs et positions minoritaires dans les entreprises plus petites.

Lorsque vous demandez un financement gouvernemental :

- Vous devrez peut-être démontrer que vous n'avez pu obtenir le financement ailleurs.
- Tâchez d'adapter vos besoins au programme.
- Demandez l'aide des agents responsables du programme.
- Faites preuve de patience et de persévérance.
- Parlez à la bonne personne.
- Pensez à demander de l'aide à votre député.

Franchises

Vous êtes acheteur d'une franchise?

Vous lancez une nouvelle entreprise ou exploitez une entreprise existante? À titre de franchisé (associé ou concessionnaire), vous devez payer une redevance de franchisage mais vous limitez vos risques. Cependant, avant de verser votre mise :

CONSEIL | Avant de signer le contrat, lisez les paragraphes en petits caractères et faites-le vérifier par votre avocat (assurez-vous que l'on ne puisse vous enlever votre franchise de manière arbitraire).

- Assurez-vous que la somme que vous versez à l'avance vous apporte une valeur ajoutée : un nom, un système, un produit, un accès à des fournisseurs, une garantie sur un bail, une formation, etc.
- Faites une vérification auprès des autres franchisés du groupe.
- Assurez-vous que le franchiseur tire son revenu des redevances sur les ventes plutôt que des redevances de franchisage qu'il perçoit.
- Vérifiez la réputation et les résultats passés de la franchise.
- Vérifiez les marchés qui vous seront attribués et assurez-vous de pouvoir bénéficier de services permanents de recherche, de formation et d'information sur les produits.

Vous êtes le franchiseur?

À titre de franchiseur, vous assurez la promotion et l'expansion d'une entreprise existante dans une région nouvelle, en partie avec les capitaux fournis par les franchisés (leurs redevances).

Avant d'accepter l'argent :

- Assurez-vous de pouvoir récupérer la franchise si le franchisé ne réalise pas les résultats escomptés (fixez un objectif minimum).
- Assurez-vous que l'engagement financier du franchisé est suffisamment élevé pour assurer son sérieux.
- Pensez à demander des redevances minimales.

Le gouvernement fédéral, le Bureau d'éthique commerciale du Canada et l'Association canadienne de la franchise offrent des brochures d'information sur les franchises. Consultez également les rubriques Occasions d'affaires dans les journaux locaux et nationaux.

Financement sur stocks

Ce type de financement convient aux entreprises qui ont besoin d'exposer des produits dont le prix est élevé, comme les automobiles ou les véhicules de plaisance.

- Il permet de se procurer le produit à exposer avant le début de la saison.
- Les taux d'intérêt varient et augmentent souvent en fonction de la durée du prêt.
- Ce financement est offert par plusieurs banques et certains établissements spécialisés.

Affacturation

Méthode de financement ancienne, l'affacturation vous permet de convertir vos comptes clients en espèces.

- Il est utilisé dans les secteurs du vêtement, du recouvrement de sols, de l'équipement de sport, des appareils électroménagers, du commerce de gros, des matériaux de construction, etc.

Types d'affacturation

- **Sans emprunt.** L'établissement d'affacturation perçoit les sommes qui vous sont dues et vous les reverse.
- **Avec emprunt.** L'établissement d'affacturation achète vos comptes clients et vous avance une partie des créances, de l'ordre de 80 %.

À retenir :

- L'approbation du crédit se fait par l'établissement d'affacturation.
- Les établissements d'affacturation sont une excellente source de références de crédit.
- Les factures portent généralement la mention « payer ... à l'établissement d'affacturation ».

- Le coût de financement comprend le coût d'emprunt et les frais d'administration. Vérifiez le barème des frais.
- L'établissement d'affacturage se charge de toute l'administration des comptes clients.
- L'établissement d'affacturage garantit parfois des prêts pour ses clients.
- L'affacturage peut avoir une incidence sur votre marge de crédit bancaire. Vérifiez au préalable avec votre banquier : il pourrait être en mesure de vous offrir un service semblable.

Caisses de crédit

Les caisses populaires et les caisses de crédit sont régies par les lois provinciales et ont généralement un établissement central à l'échelle de la province. Elles offrent :

- des prêts hypothécaires sur les terrains et bâtiments
- des prêts à terme
- un financement du fonds de roulement
- du crédit renouvelable

Financement adossé à l'actif

Le financement adossé à l'actif est une forme spécialisée de financement garanti par l'actif corporel d'une entreprise (stock, matériel).

Il peut représenter un choix viable lorsque :

- l'entreprise a besoin de capitaux supplémentaires pour financer sa croissance ou une acquisition;
- elle accuse un recul temporaire.

À retenir :

- Les frais d'intérêts et d'administration sont plus élevés que sur les prêts conventionnels, mais le crédit disponible est généralement plus élevé.

- Les prêteurs exigent généralement une évaluation indépendante des actifs cédés en garantie.
- Le taux sur avances est fonction de la valeur réalisable nette de l'actif, donc des stocks, du matériel et de l'outillage.
- La gestion des actifs cédés en garantie et des résultats de l'entreprise fait l'objet d'un contrôle plus étroit.

CONSEIL | Si vous avez besoin de capitaux supplémentaires pour financer votre croissance, ou avez subi un recul récemment, le financement adossé à l'actif peut représenter une solution de rechange viable à la souscription d'une dette subordonnée ou à la vente de participations.

Confirmation

La confirmation consiste à financer vos comptes fournisseurs.

- Elle peut servir à financer l'achat de matériaux bruts ou de produits semi-finis.
- Il est souvent possible d'établir des comptes renouvelables et des lettres de crédit pour certains clients.
- De nombreux établissements se spécialisent dans ce domaine. La plupart sont internationaux et connaissent par conséquent les marchés étrangers, leurs fournisseurs et leurs pratiques.

Fonctionnement

- 1 — La société de confirmation prend en charge la facture du fournisseur.
- 2 — Vous payez la société de confirmation.
- 3 — Le taux d'intérêt peut être favorable si la société de confirmation a des capitaux disponibles dans le pays d'origine.

Financement sur récépissés d'entrepôt

Il s'agit d'une forme de financement des stocks de produits finis.

- Le prêteur assure un contrôle serré des stocks que vous avez cédés en garantie.
- Il peut parfois avancer jusqu'à 80 % de la valeur du stock (davantage que dans un emprunt ordinaire). Le montant du crédit peut varier selon les circonstances.

Placement privé

Les sociétés plus établies recourent au placement privé pour obtenir un financement par emprunt ou par apport de capital auprès de petits groupes d'investisseurs (tels que les caisses de retraite, les sociétés de fiducie, les particuliers fortunés ou les sociétés de capital de risque). Le placement est généralement organisé par un preneur ferme ou un chef de file.

- Le montant est généralement supérieur à un million de dollars.
- Il s'agit souvent de titres d'emprunt ou d'actions privilégiées convertibles en actions ordinaires.
- Les investisseurs attendent généralement un retour sur investissement dans les trois ans.

Premier appel public à l'épargne

C'est l'objectif de nombreux entrepreneurs : réaliser leur investissement, en totalité ou en partie. Cela signifie généralement que l'on vend des actions en bourse, mais il peut également s'agir d'une vente à une société cotée, en échange d'actions de cette société.

- Les premiers appels publics à l'épargne portent généralement sur des montants de huit millions de dollars et plus.
- Un montant moindre serait possible, mais peu avantageux en raison des frais juridiques et du coût de la prise ferme, du prospectus, etc.
- Un entrepreneur ne veut généralement pas céder le contrôle de sa société au public.
- Le prix d'émission est souvent basé sur les bénéfices de la société; le multiple de capitalisation varie selon les conditions du marché et du secteur d'activité.

CONSEIL | Mobiliser des capitaux par un appel public à l'épargne peut entraîner une perte partielle du contrôle de votre entreprise.

À retenir :

- Le cours d'une action est généralement plus élevé lorsque celle-ci est détenue par un grand nombre d'actionnaires, mais cela ne se vérifie pas nécessairement dans un marché en baisse.
- Il est difficile, même pour des professionnels, de prévoir l'évolution des marchés boursiers.

- Il est parfois impossible de faire un appel public à l'épargne, notamment quand les marchés sont en baisse.
- Les possibilités de vente de vos actions, en partie ou en totalité, peuvent être restreintes à certaines périodes.
- Il est souvent difficile de faire appel au marché une seconde fois.
- Les sociétés cotées sont soumises à une réglementation stricte, notamment sur l'obligation d'information, les délits d'initiés, la publication des états financiers, etc.
- L'appel public à l'épargne coûte cher lorsque l'on tient compte des frais juridiques et des coûts liés au prospectus et à la prise ferme.
- Il faut choisir très soigneusement son preneur ferme.

Fidèle à sa promesse de soutenir l'essor des entreprises canadiennes, BMO Banque de Montréal est heureuse de mettre à votre disposition une nouvelle série de brochures intitulée « Partenaires en affaires ». Conçues dans le but de vous aider à accroître les ressources financières de votre entreprise et à mieux les exploiter, ces brochures traitent chacune d'un aspect important de la gestion des finances d'une entreprise et peuvent vous être d'un précieux recours pour optimiser son fonctionnement.

Pour savoir comment BMO Banque de Montréal peut vous aider à gérer votre entreprise :

- ✓ consultez votre directeur – Comptes d'entreprises;
- ✓ appelez nos Services bancaires en direct pour entreprises, au **1 877 262-5907**;
- ✓ visitez notre site Web, à l'adresse **www.bmo.com/entreprise**.

Le présent document se veut une source de renseignements généraux et non de conseils. Si vous désirez obtenir de l'information sur une question particulière à votre entreprise, veuillez vous adresser aux personnes compétentes.

^{MD} Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal.

5033012 (02/03)