OBTENIR DU FINANCEMENT POUR VOTRE PETITE ENTREPRISE

Les particuliers qui ont une idée de nouvelle entreprise et qui veulent la faire passer du stade de réflexion à celui de la planification, pour finalement la mettre en œuvre, ont besoin de différents types de ressources. Toutefois, probablement aucune n'est plus importante que le financement. Peu d'entrepreneurs, sinon aucun, ont suffisamment de ressources personnelles pour lancer une nouvelle entreprise et l'exploiter, surtout au tout début. Au fil du temps, des fonds peuvent être nécessaires afin de permettre à l'entreprise de prendre de l'expansion, et il peut aussi être difficile d'obtenir de tels montants d'argent à partir des ressources existantes de l'entreprise, tout en continuant de répondre aux besoins de trésorerie actuels.

Bien entendu, obtenir du financement externe constitue la solution habituelle à de tels problèmes, mais y parvenir est souvent difficile. Les futurs propriétaires d'entreprise peuvent se tourner vers de nombreuses options. Le financement privé peut parfois être obtenu par l'intermédiaire de la famille ou d'amis, ou d'un investisseur privé qui n'a pas de lien de dépendance. Naturellement, les banques et les autres institutions financières accordent des prêts, et toutes les banques canadiennes ont un service spécialisé dans le financement des petites entreprises. Cependant, il peut être difficile de convaincre une institution financière de prendre le risque de financer une nouvelle entreprise (ou même une entreprise établie, dans le cas où elle désire prendre de l'expansion), surtout lorsque

Wolters Kluwer

l'entreprise opère dans un secteur économique où le taux d'échec est élevé. De plus, les entrepreneurs en herbe sont rarement en position de négocier les termes relatifs au financement bancaire qui peut être obtenu. Même lorsqu'une institution financière accepte d'investir dans une entreprise au point de fournir un prêt, elle veut habituellement une garantie personnelle du propriétaire ou des propriétaires. Bien que les entrepreneurs acceptent généralement de mettre le temps et les efforts nécessaires à la réussite de leur entreprise, il est compréhensible qu'ils hésitent à mettre à risque des actifs personnels (par exemple, la maison familiale). Toutefois, il existe une autre source de financement d'entreprise que les propriétaires d'entreprise potentiels n'envisagent souvent pas : les gouvernements fédéral et provinciaux. Un grand nombre de programmes sont offerts au Canada afin de fournir du financement de différentes façons (par exemple, prêts, prêts-subventions, prêts garantis et subventions à fonds perdu) aux nouvelles petites entreprises ainsi qu'à celles déjà existantes. Autant de programmes sont aussi offerts pour des provinces ou des secteurs économiques spécifiques.

Bien entendu, avoir recours à une source de financement ne veut pas dire de se limiter à une seule, et un propriétaire d'entreprise avisé considérera au moins toutes les options. De plus, il est probable que plusieurs entreprises performantes, sinon toutes, recourront à chacune de ces sources de financement à un certain moment au cours de la durée de vie de leur entreprise.

Obtenir de l'argent d'une ou de plusieurs banques

Les banques ou les autres institutions financières constituent habituellement les premières sources de financement externes envisagées par l'entrepreneur. Et même s'il ne suffit pas de prouver que les prêts ne sont pas essentiels pour se faire financer facilement par une banque, une bonne idée et beaucoup d'enthousiasme ne seront pas suffisants pour convaincre une institution financière de prêter des fonds.

Toutes les plus grosses banques du Canada ont un programme de prêts consacré aux petites entreprises et, de façon générale, leurs exigences sont les mêmes lorsque vient le temps de prêter de l'argent à de petites entreprises, surtout aux entreprises en démarrage.

Un candidat au financement des petites entreprises doit commencer par vérifier si les exigences juridiques de base pour lancer une entreprise ont bien été respectées. Si l'entreprise est exploitée en partenariat, l'institution financière devra voir une copie du contrat de société. S'il s'agit d'une entreprise constituée en société, une copie des statuts sera requise. Même une entreprise à propriétaire unique devra fournir à l'éventuel prêteur les documents confirmant qu'un numéro d'entreprise a été obtenu du gouvernement fédéral.

- Quel produit ou quel service l'entreprise veut-elle vendre?
- Où l'entreprise sera-t-elle située?
- Quelles autorisations fédérales, provinciales ou municipales l'entreprise doit-elle obtenir? Ont-elles été obtenues?
- Qui sont les clients principaux du service ou du produit de l'entreprise, et qu'ont-ils en commun (âge, revenu, etc.)?
- Qui sont les principaux fournisseurs de l'entreprise? Où sont-ils situés? Depuis combien de temps sont-ils dans les affaires?
- En se basant sur les caractéristiques de la clientèle, la demande pour le produit ou le service risque-t-elle d'augmenter ou de diminuer dans les cinq ou dix prochaines années?
- Qui sont les principaux clients actuels et potentiels de l'entreprise, et quelles sont les ventes annuelles prévues pour chacun d'entre eux?
- Quels sont le coût de production du produit ou du service, le prix de vente prévu et la marge de profit qui en résulte? Comment l'entreprise se compare-t-elle aux compétiteurs?
- Qui sont les principaux compétiteurs de l'entreprise, localement et en ligne (s'il y a lieu)? Comment l'entreprise se démarquera-t-elle de ses compétiteurs afin de gagner ou de maintenir un avantage compétitif?
- Quelles sont les exigences en matière d'équipement ou de technologies de l'entreprise pour la prochaine ou les cinq prochaines années?

Le propriétaire potentiel aura aussi à fournir des prévisions de revenus et de dépenses de l'entreprise pour chaque trimestre de l'année suivante.

Il est évident que la préparation d'un tel plan d'affaires requiert une grande réflexion ainsi que de nombreuses heures de recherches et de travail. Le plan, une fois terminé, a diverses fonctions. Tout d'abord, il permet au propriétaire potentiel d'entreprise d'être confronté à la réalité. En effet, même s'il y a toujours des exceptions à la règle, les entrepreneurs ont généralement l'habitude de regarder la situation dans son ensemble, avec une énergie et un enthousiasme sans bornes. Ils ne se concentrent habituellement pas sur les innombrables détails relatifs à la gestion quotidienne d'une entreprise (ou n'ont tout simplement aucune expérience dans ce domaine). Traduire leur vision de l'entreprise en détails du flux de trésorerie et des autorisations de l'entreprise, des dépenses de bureau et des frais d'expédition leur permet de remarquer des lacunes ou des omissions qui pourraient leur faire commettre des erreurs.

Du point de vue de la banque, la bonne volonté du propriétaire potentiel à faire les efforts nécessaires pour préparer un plan d'affaires est une preuve de son engagement envers l'entreprise. Une analyse de ce plan d'affaires permet au représentant de la banque (qui a probablement analysé plusieurs plans d'affaires semblables) d'identifier tout besoin financier auquel le propriétaire potentiel d'entreprise n'a pas pensé. Par exemple, lorsqu'un gros montant d'argent est requis afin d'obtenir de l'équipement nécessaire au cours du premier trimestre de l'année, mais que le revenu du produit fabriqué à partir de cet équipement n'est disponible que lors du quatrième trimestre, un écart de flux de trésorerie devra être comblé par du financement.

Une fois que la banque estime que le plan est

exécutable, mais aussi que le propriétaire potentiel a l'habileté et la volonté de le mettre en œuvre, il ne reste qu'à planifier le financement. Bien entendu, chaque banque a son propre portefeuille de produits, mais généralement, une ou plusieurs des méthodes suivantes seront utilisées :

Prêt à l'entreprise

Un prêt à l'entreprise (de n'importe quel montant, généralement de 5 000 $ à 500 000 $) est habituellement offert pour l'achat de biens spécifiques, comme de l'équipement ou de la machinerie nécessaire à la fabrication du produit de l'entreprise. De tels prêts sont des prêts à terme, ce qui signifie que la durée de remboursement (généralement, entre un et dix ans) est fixe. Le taux d'intérêt qui s'applique à de tels prêts peut être variable (ce qui signifie qu'il change en même temps que le taux préférentiel) ou fixe pour l'entière durée du prêt. Habituellement, plus la durée du prêt est longue, plus grandes sont les chances que le taux d'intérêt soit variable ou, du moins, qu'il soit fixé de nouveau au cours de la durée du prêt. Les prêts à terme les plus longs sont généralement offerts lorsque le prêt est garanti sur un actif immobilisé corporel (comme une propriété commerciale ou industrielle). Cependant, dans tous les cas, un prêt à terme exigera des remboursements mensuels (montants variables ou fixes) des intérêts ou du capital.

Marge de crédit d'entreprise (en opération)

Les marges de crédit d'entreprise sont généralement utilisées afin de fournir un fonds d'exploitation à l'entreprise lorsque le besoin d'un tel fonds excède les revenus actuels. Comme dans l'exemple ci-dessus, une entreprise peut avoir besoin d'accéder à des fonds au moyen d'une marge de crédit lorsque de l'équipement doit être acheté tôt dans l'année d'imposition, mais que les revenus générés par les produits fabriqués avec cet équipement ne seront pas disponibles avant plusieurs mois. Comme pour les marges de crédit personnelles, le propriétaire d'une entreprise paiera des intérêts uniquement sur les montants non réglés à tout moment, mais ces frais d'intérêts doivent normalement être payés mensuellement. Avant d'accorder une marge de crédit, la banque doit généralement être satisfaite de la solvabilité du propriétaire de l'entreprise. Lorsqu'une marge de crédit d'entreprise est consentie, sa limite peut, dans la plupart des cas, atteindre 150 000 $ (pour les marges de crédit non garanties) ou 250 000 $ (pour les marges de crédit garanties par un bien de l'entreprise ou du propriétaire de l'entreprise).

Protection contre les découverts pour petites entreprises

À l'instar d'une protection contre les découverts personnels, une protection contre les découverts pour petites entreprises protège l'entreprise contre les petits manques à gagner temporaires du flux de trésorerie quotidien, garantissant le paiement des chèques émis par l'entreprise, jusqu'à concurrence de la limite de la protection. Cette limite est généralement assez basse, autour de 5 000 $, et les intérêts payables lorsque le découvert est utilisé sont plus élevés que ceux imposés sur une marge de crédit d'entreprise ou un prêt à terme commercial.

Financement du secteur public

Les propriétaires potentiels ne pensent généralement pas aux gouvernements fédéral ou provinciaux comme source initiale de financement pour une nouvelle petite entreprise. En vérité, il arrive parfois que ceux qui sont au courant de la disponibilité du financement du gouvernement fédéral soient réticents à approfondir cette possibilité, craignant le volume des formalités administratives et la paperasse qui, selon eux, seront requis.

Cette réticence est regrettable, puisque le gouvernement fédéral administre un grand nombre de programmes par l'intermédiaire desquels une

petite entreprise peut obtenir du financement. Soit ce financement se fait sous la forme d'un prêt direct, soit le gouvernement fédéral offre une garantie de prêt à un prêteur commercial tiers au nom de la petite entreprise. Finalement, il y a des programmes à l'aide desquels une petite entreprise peut être admissible à un octroi de fonds, et ce, sans conditions. Un programme de prêts ou de garantie de prêts peut être géré par le gouvernement fédéral ou être administré en concomitance avec des institutions financières privées.

Les gouvernements fédéral et provinciaux fournissent une aide financière aux petites entreprises par le biais d'un certain nombre de services et de sociétés d'État, mais la plus importante source de renseignements à l'égard des programmes de financement (et d'un certain nombre d'autres services fournis par le gouvernement) est un site Web du gouvernement fédéral, soit celui de Réseau Entreprises Canada, qui peut être consulté au http://www.entreprisescanada.ca/fra/, tandis que la section traitant spécifiquement du financement du secteur public peut être consultée au http://www.entreprisescanada.ca/fra/page/2868/.

Dans bien des cas, un programme de prêts ou de subventions concerne une province ou une région spécifique, ou vise des secteurs économiques ou des propriétaires d'entreprise en particulier. Ces programmes sont trop nombreux pour les détailler exhaustivement; ce qui suit consiste en un sommaire de certains programmes de prêts généraux et de garantie de prêts offerts au Canada aux entreprises de tous les secteurs économiques :

Programme de financement des petites entreprises du Canada

Ce programme, administré par Industrie Canada, accorde une garantie de prêt sur des montants jusqu'à concurrence de 500 000 $, consentie à une

petite entreprise par un prêteur commercial. Tous les prêts peuvent couvrir jusqu'à 90 % des coûts :

- de l'achat ou de l'amélioration de terrains ou de biens;
- de l'achat d'améliorations locatives ou de l'amélioration d'une propriété louée;
- de l'achat de matériel neuf ou usagé.

Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs

La Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs (FCIE) octroie de petits montants en fonds de démarrage aux entrepreneurs âgés de 18 à 39 ans. Des prêts, d'un montant minimal de 15 000 $, peuvent être mis à la disposition d'un emprunteur potentiel qui remplit les conditions ci-dessous :

- il ou elle a rédigé un plan d'affaires pour une entreprise qui l'emploiera à temps plein;
- il ou elle a travaillé avec un mentor pendant deux ans;
- il ou elle détient au moins 51 % de son entreprise.

Le FCIE administre aussi un programme de prêts similaire pour les entrepreneurs qui ont récemment immigré au Canada (dans les cinq dernières années). Des renseignements sur le FCIE peuvent être consultés au http://www.fcje.ca/, et le site Web du programme à l'égard des nouveaux arrivants se trouve à l'adresse suivante : http://www.fcje.ca/cybf_programs/newcomer/.

Les entrepreneurs qui ont besoin d'un financement plus important du gouvernement fédéral peuvent se tourner vers la Banque de développement du Canada (BDC). La BDC offre différents types de financement et le plus général est le « financement subordonné ». Les renseignements suivants donnent un aperçu de certains usages de ces prêts et sont tirés du site Web de la BDC, qui peut être consulté au http://www.bdc.ca/FR/solutions/financement_subordonne/Pages/de_quoi_sagit_il.aspx.

Rachat de l'entreprise par les cadres	Le financement subordonné peut apporter à une équipe de direction établie les fonds nécessaires pour investir dans une entreprise et procéder au rachat.
Fusions et acquisitions	Il va de soi que les fusions et les acquisitions nécessitent des immobilisations corporelles et des actifs incorporels; le financement de ces derniers, dont le « fonds commercial », est difficile. Le financement subordonné permet aux entreprises de payer le fonds commercial sans diluer leur capital au cours d'une période plutôt instable.
Fonds de croissance	Le financement subordonné sert souvent à financer le fonds de croissance, lequel permet aux entreprises d'accroître leurs recettes et leurs profits. Les entrepreneurs qui souhaitent investir dans la pénétration du marché, améliorer les activités de recherche-développement liées à un produit ou augmenter le nombre d'employés peuvent tirer parti du financement subordonné, sans toutefois diluer leur flux de trésorerie courant et nécessaire aux activités quotidiennes.

Grâce au programme de financement subordonné, une entreprise peut recevoir un prêt à terme de 250 000 $ à 20 000 000 $, remboursable sur une période de trois à sept ans. Bien qu'un tel financement couvre la plupart des frais financiers généraux d'une petite ou d'une moyenne entreprise, la BDC offre aussi un certain nombre d'autres types de financement plus ciblés. Voici une liste des programmes, provenant du site Web de la BDC, et des liens sur lesquels vous pouvez cliquer pour obtenir plus de renseignements sur chacun de ces programmes :

Immobilier commercial: Achat de terrain et de bâtiments, construction de nouvelles installations, expansion ou amélioration des installations existantes ou louées. En savoir plus

Marge pour équipement: Achat d'équipement neuf ou usagé sur une période de 12 mois, selon des modalités garanties. En savoir plus

Achat d'une entreprise: Achat d'une autre entreprise et rachat d'entreprise par les cadres. En savoir plus

Financement des technologies: Financement pour appuyer vos projets technos et favoriser la croissance de votre entreprise. En savoir plus

Fonds de roulement pour les projets de croissance: Mise en œuvre de stratégies de marketing, développement de nouveaux produits et marchés, ou accroissement des stocks en prévision d'un volume de ventes élevé. En savoir plus

Financement au démarrage: Frais de marketing et autres frais de démarrage, achat d'une franchise. En savoir plus

Transition d'entreprise: Rachat d'entreprise par des membres de la famille, des cadres ou des tiers de l'extérieur. En savoir plus

Expansion vers de nouveaux marches: Activité d'expansion du marché intérieur ou d'un marché étranger. En savoir plus

Projets sans actifs corporels: Financement subordonné pour les acquisitions, les rachats d'un actionnaire, le fonds de roulement et les actifs incorporels. En savoir plus

Services bancaires aux autochtones: Notre personnel des Services bancaires aux Autochtones vous aide à obtenir du capital et à tirer profit des possibilités de développement économique. En savoir plus

Subventions

Les gouvernements fédéral et provinciaux offrent un vaste éventail de programmes de subventions à fonds perdu. Cependant, la plupart d'entre eux s'adressent aux entreprises d'une province ou d'un territoire en particulier, ou d'une industrie ou d'un secteur précis.

Une liste de ces programmes de subvention peut être consultée sur le site Web de Réseau Entreprises Canada au : http://www.entreprisescanada.ca/fra/page/2740/, où elle est accompagnée de liens sur lesquels vous pouvez cliquer pour obtenir des renseignements sur chaque programme, y compris les critères d'admissibilité, les montants octroyés et les différents processus de demande.

Financement privé

D'une certaine façon, le financement privé obtenu auprès d'amis, de la famille ou des deux est le type de financement le plus avantageux pour le nouveau propriétaire d'une petite entreprise. Ce financement est souvent possible, puisque les amis et la famille croient en l'entrepreneur en herbe et veulent le soutenir dans sa nouvelle entreprise, et non uniquement en raison d'intérêts créditeurs ou d'autres profits qui pourraient en découler. Par conséquent, les prêts sont souvent faits moyennant un faible taux d'intérêt, ou même sans intérêt, et les modalités de remboursements sont normalement beaucoup moins strictes que celles qui seraient demandées par un prêteur commercial.

Ironiquement, les raisons pour lesquelles de tels prêts constituent une méthode de financement avantageuse sont parfois les mêmes raisons qui peuvent causer des situations problématiques. En effet, ces ententes sont trop souvent conclues sur une base relativement désinvolte en plus de n'être que peu, ou pas, documentées. Bien que les parties impliquées pensent qu'elles ont une compréhension commune des termes de l'entente, ce n'est pas toujours le cas. Par exemple, le propriétaire d'une entreprise peut penser qu'un prêt lui a été consenti pour une période ouverte, tandis que le prêteur présume que le remboursement se fera lorsqu'il le demandera. Ou bien, un prêteur qui avait l'intention de faire un prêt ouvert pourra s'apercevoir qu'il a besoin de ces fonds en raison d'évènements ou de circonstances inattendus dans sa vie, et il est mécontent de découvrir que l'emprunteur n'est pas en mesure d'effectuer un paiement immédiat. De plus, les risques inhérents à l'obtention d'un prêt de la part de la famille ou d'amis ne sont pas uniquement financiers. En effet, lorsqu'une somme importante a été prêtée, l'ami ou le membre de la famille peut croire qu'en raison de son prêt, il peut donner son opinion quant à la façon dont l'entreprise devrait être exploitée, ce qui n'est pas toujours apprécié par le propriétaire de l'entreprise. Et finalement, si l'entreprise n'est pas une réussite et que les fonds prêtés sont perdus, l'amitié et les relations familiales peuvent en souffrir de façon permanente.

Il existe une école de pensée qui soutient que prêter de l'argent à des membres de la famille ou à des amis est une bien mauvaise idée pour les deux parties, et qu'une telle situation ne se termine jamais bien. Toutefois, de tels prêts sont bel et bien faits, et le meilleur conseil qui peut être donné dans de telles circonstances est de traiter n'importe quel prêt de la même façon qu'une transaction commerciale. Plus spécifiquement, un contrat de prêt devrait être rédigé en détaillant au moins le montant du prêt, s'il y aura des intérêts et, si oui, à quel taux, et quels seront les modalités de remboursement du prêt. Ces modalités de remboursement sont particulièrement importantes si le prêt est un prêt sur « demande », ce qui veut dire qu'il devra être remboursé lorsque le prêteur le désire.

Le financement privé ne signifie pas nécessairement que l'argent provient d'un ami ou d'un membre de la famille. De tierces parties qui ont de l'argent à investir et qui croient que l'entreprise proposée a le potentiel de prospérer peuvent aussi être prêtes à avancer les fonds de démarrage. Dans de telles

circonstances, les mêmes règles s'appliquent : tous ceux qui sont impliqués doivent avoir une compréhension commune des termes relatifs à l'investissement, des modalités de remboursement et du niveau d'implication du prêteur dans l'exploitation de l'entreprise. Tous ces renseignements doivent faire partie d'une entente écrite formelle entre les parties, et il est conseillé qu'elle soit rédigée par un avocat afin de s'assurer que toutes les éventualités sont prises en compte.

Conclusion

Obtenir un bon financement pour une petite ou moyenne entreprise (PME), particulièrement une PME en démarrage, peut être un processus long et frustrant pour le futur propriétaire. Toutefois, il s'agit d'un processus nécessaire. Mettre sur pied et exploiter une petite entreprise pour ensuite avoir à exercer les nombreuses responsabilités liées à l'exploitation de l'entreprise est plus qu'un travail à temps plein. Obtenir le financement requis donnera au propriétaire de l'entreprise une chose de moins à se préoccuper, et lui permettra de se concentrer sur ce qui est important : faire croître son entreprise.

Wolters Kluwer