

Faire équipe avec un professionnel en services financiers de BMO

BMO offre une gamme de services bancaires axés sur la prestation de conseils financiers à une diversité de clients, notamment des entreprises et des propriétaires d'entreprise.

Lorsqu'ils se lancent dans une nouvelle affaire, les entrepreneurs se heurtent souvent à de nombreuses difficultés. Pensons entre autres à la gestion des activités et des finances au quotidien, à la recherche d'occasions de croissance, à la prise en charge de responsabilités financières et à la nécessité de s'assurer qu'il y a des fonds suffisants pour faire face aux dépenses imprévues. Étant donné leur horaire chargé, les entrepreneurs auraient avantage à faire équipe avec un professionnel en services financiers. Le professionnel en services financiers peut résoudre bon nombre de ces difficultés en leur fournissant des conseils d'expert sur les outils financiers et l'amélioration de la gestion des finances, et en les orientant vers d'autres professionnels qui sauront les aider.

Les services que BMO est en mesure d'offrir aux propriétaires d'entreprise sont nombreux. Outre les prêts à court et à long terme, les prêts hypothécaires, le crédit-bail et d'autres produits financiers, BMO peut proposer des services axés sur l'entreprise, comme les retenues salariales, les reçus de dépôt à terme, la gestion de trésorerie, l'assurance, le service de virement automatisé et les cartes de crédit. Les Services bancaires aux entreprises proposent également des services plus généraux.

Ils peuvent notamment présenter un client à un autre, dégager des tendances et des prévisions économiques, fournir des renseignements sur des secteurs en particulier et expliquer les règlements et exigences en matière de finance. Un professionnel en services financiers peut être d'un grand soutien et de bon conseil pour un entrepreneur, et faciliter la transition vers une nouvelle affaire.

Une relation solide entre un propriétaire d'entreprise et son professionnel en services financiers peut être déterminante dans la réussite financière d'une entreprise. Lorsque vous cherchez à établir une relation avec un professionnel en services financiers, prenez en compte ses antécédents dans votre secteur d'activité et voyez dans quelle mesure son matériel d'information vous interpelle. Votre capacité à établir et à entretenir de bonnes relations sera avantageuse pour votre entreprise à long terme.

Une fois que vous avez choisi le professionnel en services financiers avec qui vous voulez faire équipe, il faut cultiver cette relation. Bâtir la confiance et maintenir la communication en sont la clé.

Voici des mesures pour vous faciliter la vie à ce chapitre :



Avoir un plan d'affaires



Soumettre des rapports d'étape périodiques au professionnel en services financiers



Fixer des rencontres périodiques



Faire le suivi des échéances de remboursement de prêt

Pour le propriétaire, le professionnel en services financiers peut faire toute la différence entre la bonne ou la mauvaise santé financière de son entreprise. Il pourrait être avantageux de communiquer avec votre professionnel en services financiers de BMO pour voir de quelle façon il peut favoriser la croissance de votre entreprise.

BMO  **Gestion de patrimoine**

lci, pour vous.

Cette publication de BMO Gestion de patrimoine est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue et ne doit pas être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut en garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion de patrimoine est le nom sous lequel la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion de patrimoine.

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc. offre une gamme complète de services de placement, et est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Tous les conseils et produits d'assurance sont offerts par des agents d'assurance vie autorisés et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns Services financiers Inc.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction du document, sous quelque forme que ce soit, ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication, est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion de patrimoine.