

Mobiliser des capitaux et financer l'innovation

La mobilisation de capitaux est l'un des aspects les plus importants du processus de démarrage et de croissance d'une entreprise florissante. Les fonds nécessaires au développement et à la croissance de votre entreprise peuvent provenir de diverses sources. Il est toutefois primordial de comprendre les attentes et les exigences des investisseurs.

Avant de vous adresser à qui que ce soit à l'égard du financement de votre entreprise, vous devez déterminer la somme dont vous avez besoin pour assurer un éventail de fonctions opérationnelles – des activités courantes aux objectifs de croissance. Pour ce faire, il vous faut comprendre parfaitement les besoins de l'entreprise en matière de capitaux – qu'il s'agisse d'acheter du nouveau matériel, d'embaucher des employés ou d'agrandir les locaux – et la façon dont les capitaux aideront l'entreprise à respecter son plan d'affaires et à atteindre des objectifs à court et à long terme.

Il existe différentes sources de capitaux, comme les investisseurs privés, les institutions financières, les sociétés de capital de risque et les subventions gouvernementales. La source que vous choisissez peut dépendre de l'étape à laquelle se situe votre entreprise dans son cycle de vie. Certaines sources sont plus populaires auprès des entreprises qui démarrent ou qui atteignent la phase de croissance.

Sources privées

Les propriétaires d'entreprise s'adressent souvent à des particuliers pour obtenir des capitaux – amis, membres de la famille, conjoint ou partenaire, relations d'affaires, employés et investisseurs privés ou providentiels. Lorsqu'on aborde l'une de ces sources privées, il faut garder certains éléments à l'esprit.

Les particuliers qui sont prêts à investir dans votre entreprise sont rarement des associés « silencieux » : ils peuvent offrir leur aide pour la gestion et l'orientation de l'entreprise, vous faire profiter de leurs relations ou collaborer à des projets spéciaux. Les investisseurs privés ont tendance à vouloir détenir des actions – pour avoir le droit de contribuer à l'avenir de l'entreprise. Il convient de noter que le financement obtenu peut avoir pour contrepartie une certaine perte de propriété. Les relations avec les investisseurs particuliers peuvent souvent devenir très personnelles. Si vous créez une société de personnes, songez à rechercher des investisseurs particuliers dont les forces et l'expérience compléteront les vôtres et pallieront vos faiblesses.

Il est essentiel de rédiger une convention d'actionnaires ou un contrat de société lors de l'obtention de capitaux de la part de bailleurs de fonds ou de partenaires financiers. Ce document stipulera les droits et les obligations des actionnaires ou des associés de la société fermée et comportera aussi une clause de rachat. Il est important de faire examiner tous les documents par son conseiller juridique.

Institutions financières

Bien qu'elles proposent principalement des prêts à court terme et au jour le jour, les banques à charte canadiennes offrent aussi des prêts à terme, du crédit-bail, des prêts hypothécaires,



des services d'affacturage et des services de soutien tels que la paie, les lettres de crédit, les références de crédit, etc.

Pour obtenir du financement des institutions financières, il faut la plupart du temps soumettre une demande de financement et un plan d'affaires. Les banques passeront en revue les données tirées de vos états financiers, de vos registres et de vos projections. Elles doivent s'assurer de la stabilité de votre entreprise et de l'engagement des propriétaires.

Elles examineront vos résultats passés et actuels, votre potentiel, les sommes que vous avez investies, le montant qu'il vous reste (capital et bénéfices non répartis), ainsi que votre façon de gérer l'entreprise. Elles demanderont une preuve de votre capacité d'assurer le service de votre dette, c'est-à-dire de payer les intérêts et de rembourser le prêt à temps. Elles pourraient exiger des sûretés (comptes clients ou stocks cédés en garantie) et une garantie personnelle pour le capital. Dans le cas de prêts à terme, les banques exigent

souvent des sûretés, comme des immobilisations ou des actifs corporels.

Il est important de garder ouvertes les voies de communication. Informez votre professionnel des services bancaires aux entreprises si vous vous attendez à de mauvaises nouvelles – plus vous serez franc avec lui, plus il vous fera confiance. Préparez un budget de trésorerie et transmettez-le à votre banquier; tenez-le informé chaque mois, même si vous n'empruntez pas. Pour établir votre cote de solvabilité, empruntez à votre banque au début de votre cycle d'affaires.

Votre banquier est une ressource précieuse, alors faites appel à lui. Il peut être un partenaire essentiel à la réussite de votre entreprise. Il peut offrir du soutien à votre entreprise au-delà du financement, en proposant par exemple comme option de rechange à une marge-crédit d'exploitation des solutions de gestion de trésorerie visant à améliorer ou à générer des liquidités.

Votre professionnel des services bancaires peut aussi connaître la situation économique de votre région et le potentiel d'autres régions, grâce au réseau géographique de l'institution financière. Il peut vous présenter des clients et des fournisseurs éventuels et vous aider à vérifier leur solvabilité. Votre banquier peut devenir votre meilleur ami en affaires. Discutez de vos besoins de financement et prenez le temps de cultiver de bonnes relations d'affaires avec lui.

Capital de risque

Les sociétés de capital de risque investiront directement dans une entreprise si elles pensent qu'elle peut être rentable et croître considérablement. Les opérations de ce genre prennent presque toujours la forme d'une participation au capital ou d'une créance subordonnée avec droits de conversion ou d'option. (Ainsi, en cas de faillite, leurs prêts sont remboursables après les prêts garantis, mais avant les autres prêts aux actionnaires.)

Les sociétés de capital de risque s'attendent à des rendements élevés et exigent généralement d'importantes positions minoritaires, de l'ordre de 20 % à 40 % des actions, voire le plein contrôle des entreprises en démarrage. Elles s'attendent à une pleine participation financière des actionnaires dirigeants et veulent une équipe de direction équilibrée et efficace.

Les sociétés de capital de risque peuvent fournir leur aide de plusieurs façons, y compris en matière de planification et d'orientation, de finances et de contrôle ainsi que de fusions et d'acquisitions ou de premier appel public à l'épargne. Elles exigeront probablement un siège au conseil d'administration, la tenue de réunions régulières du conseil d'administration, des états financiers mensuels, une assurance vie pour le propriétaire, une participation à l'établissement du budget et une convention de rachat portant sur vos actions et les leurs. La plupart des investissements en capital de risque exigent habituellement des fonds supplémentaires à investir plus tard, à mesure que l'entreprise se développe. Assurez-vous que la société de capital de risque jouit d'une bonne réputation et d'un financement suffisant.

Le site Web du gouvernement fédéral donne les coordonnées de certaines sociétés de capital de risque. Vérifiez les possibilités offertes localement auprès du ministère de l'Industrie et du Commerce de votre province. Dans la plupart des provinces et des régions, un programme de financement

par capital de risque offre un montant relativement peu élevé aux entreprises en démarrage.

Accélérateurs

Les accélérateurs sont des programmes offerts plus particulièrement aux entreprises en démarrage. Ces programmes fournissent des capitaux aux entreprises et leur donnent l'occasion de collaborer avec d'autres entreprises en démarrage ainsi que la possibilité d'accélérer leur croissance, le tout en échange d'actions. Accéder aux programmes d'accélérateur, c'est compter avec une forte concurrence, mais cela peut être très avantageux. Les accélérateurs se composent généralement d'entrepreneurs prospères qui fourniront des conseils, des espaces de bureaux et l'accès à des conseillers et à des gestionnaires d'autres entreprises en démarrage florissantes.

Gouvernements

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont des programmes de prêt, de garantie ou de subvention dans les domaines suivants : création d'emplois, augmentation des capacités et création ou perfectionnement des technologies.

Lorsque vous demandez un financement gouvernemental, il se peut que vous ayez à démontrer que vous n'avez pas pu obtenir les fonds ailleurs. Essayez d'adapter vos besoins au programme et demandez l'aide des agents responsables du programme.

Explorez toutes les ressources qui sont offertes **pour vous** aider à faire fructifier vos affaires et tirez-en profit

Améliorer et faire croître vos activités grâce à l'innovation

De nombreux propriétaires d'entreprise obtiennent des capitaux en vue de favoriser l'innovation dans leur entreprise. L'innovation peut vous aider à gagner des parts de marché, à lancer de nouveaux produits et à accroître votre rentabilité. Pour mettre en œuvre des solutions novatrices et ainsi faire progresser votre entreprise de façon rentable, vous pourriez avoir besoin de capitaux supplémentaires.

Les propriétaires d'entreprise peuvent financer l'innovation à partir de différentes sources :

- flux de trésorerie courant;
- prêts aux entreprises octroyés par des sources commerciales ou privées;
- subventions gouvernementales;
- ressources financières du propriétaire ou soutien financier de la famille et des amis.

Il existe un réseau d'accélérateurs, d'incubateurs et de carrefours qui permet aux entrepreneurs de collaborer avec des mentors expérimentés au sein d'environnements accueillants et qui peut aussi les aider à attirer du financement. Par exemple, le Réseau Entreprises Canada, fruit d'une collaboration entre le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et des organismes sans but lucratif, soutient des entreprises très diversifiées, du démarrage jusqu'à la phase de croissance. Des organismes qui offrent du coaching, du mentorat et de la formation partout au pays sont répertoriés sur le site Web de Réseau Entreprises Canada.

Conclusion

Explorez toutes les ressources qui sont offertes pour vous aider à faire fructifier vos affaires et tirez-en profit. Ne vous arrêtez pas aux sources de financement. Tournez-vous vers les connaissances inestimables et l'expérience des propriétaires d'entreprise qui vous ont précédé. Consultez votre professionnel en services financiers de BMO afin d'en savoir plus sur vos options en matière de mobilisation de capitaux et sur la façon dont elles peuvent répondre à vos besoins et à ceux de votre entreprise.



lci, pour vous.^{MC}

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.

^{MC} « 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.