

# Trouver des sources de capital



- Emprunts garantis et non garantis
- Vente d'actions
- Programmes gouvernementaux
- Sources souvent oubliées



# Principes fondamentaux du **financement**

## **Situation**

À titre de propriétaire d'entreprise, vous pourriez un jour avoir besoin d'argent pour, à court terme, renflouer votre entreprise ou, à long terme, pour lui faire prendre de l'expansion et la solidifier. Vous pourriez même être à la recherche de capital permanent.

## **Solution**

À BMO Banque de Montréal, nous avons à cœur de contribuer au développement et au succès des entreprises canadiennes. La présente brochure de la série Partenaires en affaires précise diverses sources de financement traditionnelles et moins traditionnelles, ainsi que leurs avantages.

Pendant votre quête de capital, tenez compte de divers facteurs qui vous guideront vers une solution adaptée à vos besoins. À mesure que votre entreprise évolue et que son actif et son flux de trésorerie augmentent, les sources possibles de capital se multiplient. Rencontrez d'abord votre banquier, car il sait qui vous êtes et connaît votre entreprise.

Avant d'envisager des sources extérieures, analysez avec soin votre propre entreprise. Une gestion plus efficace pourrait vous permettre de réaliser des économies et de réduire vos besoins de financement.

N'oubliez pas que les bailleurs de fonds exigent un rendement proportionnel au risque couru. Si vous avez des actifs à offrir en garantie, emprunter pourrait donc être plus simple. Sans cette garantie, vous devrez peut-être opter pour une participation au capital. À noter : il est souvent plus difficile de réunir des fonds propres d'un montant peu élevé (inférieur à 100 000 \$).

Commencez tôt. Vous pourriez avoir besoin de plusieurs semaines, voire six mois, pour cerner vos besoins réels et obtenir un prêt, une subvention d'un organisme public ou des capitaux d'un (nouvel) actionnaire. Un bailleur de fonds soumettra votre entreprise à un examen approfondi avant de s'engager, alors soyez prêt. Le meilleur moyen de prévoir vos besoins consiste à établir un budget de trésorerie (voir la brochure *Planifier la trésorerie* de la série Partenaires en affaires, à l'adresse [bmo.com/principal/entreprise/nouvelles](http://bmo.com/principal/entreprise/nouvelles).)

## Sources privées

Les propriétaires d'entreprise s'adressent souvent à des particuliers pour obtenir des capitaux, par exemple :

- des amis
- des parents, leur conjoint ou leur partenaire
- des relations d'affaires
- des employés
- des investisseurs privés

### À retenir :

- Les particuliers 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 particuliers demandent souvent des actions, c'est-à-dire un droit de participation aux bénéfices à venir. Le financement obtenu vaut-il cette 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 compléteront les vôtres et pallieront vos faiblesses.
- Rédigez toujours une convention d'actionnaires ou de partenariat comportant une clause de rachat. Si vous faites affaire avec un consortium, essayez de traiter avec un seul représentant.
- Faites examiner tous les documents par votre conseiller juridique.

### Si vous demandez du capital à vos employés, sachez :

- que chaque dollar investi représente un engagement très important
- qu'il faut toujours prévoir une clause de rachat écrite
- qu'à moins d'avoir l'intention de céder un jour le contrôle de l'entreprise aux employés, il est préférable de maintenir leur participation à moins de 20 %

## Banques

Bien qu'elles proposent principalement des prêts à court terme et au jour le jour, les banques à charte canadiennes offrent aussi souvent des prêts à terme, du crédit-bail, des prêts hypothécaires, des services d'affacturage, des prêts destinés à l'acquisition de stocks et des services de soutien tels que la paie, les lettres de crédit, les références de crédit, etc.

### Les banques exigeront ce qui suit.

- Des données tirées de vos états financiers, de vos registres et de vos projections.
- Une preuve 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.
- 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.
- 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 d'autres actifs corporels.



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

### À retenir :

- Faites preuve d'ouverture. Informez votre banquier 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 passez-le en revue avec votre banquier. Tenez ce dernier 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.
- Remboursez une partie de votre prêt et, au besoin, n'hésitez pas à réemprunter. Ne laissez pas votre prêt « dormir ».
- Votre banquier est une ressource précieuse, alors faites appel à lui. Il connaît très bien 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 potentiels 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.

## Prêteurs à terme

Si vous avez des actifs à offrir en garantie, vous pourriez vous adresser à des institutions financières spécialisées dans les prêts à terme. Ce sont notamment :

- Les compagnies d'assurance, sociétés de fiducie, sociétés de crédit hypothécaire et banques qui offrent :
  - des prêts hypothécaires sur les terrains et les immeubles
  - des prêts généralement assortis de termes plus longs (15 ans ou plus)
  - des prêts 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 quelques sociétés spécialisées, qui offrent :
  - des prêts garantis par des actifs de l'entreprise, comme les terrains, les immeubles et l'équipement
  - des prêts généralement assortis de termes de 10 ans ou plus
  - des taux variables et un amortissement étalé sur 25 ans ou moins
  - des prêts pouvant atteindre 60 % de la valeur récente des terrains et des immeubles et 50 % ou plus de la valeur de l'équipement

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

## Crédit-bail

Les coûts d'un crédit-bail peuvent souvent être déduits en tant que dépenses d'entreprise, contrairement à la dépréciation d'une acquisition.

### Le crédit-bail est offert sous trois formes :

- Crédit-bail direct. Il est utilisé pour les ordinateurs, les automobiles, les camions, l'équipement, etc. La société de crédit-bail se charge de l'ensemble de la transaction.
- 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 document à la société de crédit-bail, qui envoie sa facture à l'utilisateur.
- Crédit-bail adossé. Cette méthode exige un financement en fonds propres de l'utilisateur, à hauteur de 20 % à 40 % par exemple, le reste étant financé par un crédit-bail.

Consultez votre comptable pour connaître les répercussions fiscales de ces mesures.

## Fournisseurs

On oublie souvent que les principaux fournisseurs constituent une source de capital lorsqu'on peut négocier avec eux des conditions spéciales. Par exemple, vous pourriez être en mesure de développer un nouveau marché pour les matériaux ou les produits semi-finis d'un fournisseur et ainsi lui permettre de faire des économies.

## Avantages possibles

- Modalités spéciales permettant un délai de paiement de 120 jours ou plus, 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 ce que vous ayez du succès puisqu'il vous finance

## Inconvénients possibles

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

## Clients

Vos clients pourraient vous aider à financer votre entreprise, particulièrement si vous pouvez leur offrir un suivi et un service fiables, sur place, et leur fournir des composantes et des pièces.

### À retenir :

- Remplacez le crédit par un paiement comptant plutôt qu'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.
- Utilisez un plan à versements égaux, particulièrement si vous exploitez une entreprise de service à laquelle les clients de longue date font appel à l'occasion ou pendant les périodes de pointe.

## Capital de risque

Dans cinq ans, préféreriez-vous posséder 70 % d'une grande entreprise ou 100 % d'une petite? 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 dette 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 %, voire le contrôle d'une entreprise en démarrage.
- Elles s'attendent à une participation financière totale des actionnaires gérants et veulent une équipe de direction équilibrée et efficace.
- Les sociétés de capital de risque peuvent souvent fournir leur aide dans les domaines suivants :
  - planification et orientation
  - finances et contrôle
  - fusions et acquisitions
  - 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 sur la tête du propriétaire
  - une participation à l'établissement du budget
  - une convention de rachat portant sur vos actions et les leurs

- La plupart des investissements en capital de risque exigent des fonds supplémentaires. 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.

## Gouvernements

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont des programmes de prêt, de garantie ou de subvention dans l'un ou l'ensemble des domaines ci-dessous

- Création d'emplois
- Remplacement des importations
- Augmentation des capacités de production
- Exportation
- Formation
- Création et perfectionnement des technologies

### Pour obtenir l'aide du gouvernement fédéral, pensez aux sources ci-dessous.

- Programme pour l'expansion des entreprises (PEE) :
  - Il regroupe plusieurs anciens programmes du gouvernement. Ce programme très actif de prêt et de garantie est administré par des conseils locaux.
- Programme de financement des petites entreprises (PFPE) :
  - Il offre un prêt partiellement garanti par le gouvernement fédéral pouvant atteindre 250 000 \$, destiné à l'acquisition ou à l'amélioration d'équipement ou de biens immobiliers, à des améliorations locatives et au paiement des frais d'enregistrement du prêt.
  - Consultez votre banquier pour en savoir plus.
- Exportation et développement Canada (EDC) :
  - Services de financement des échanges commerciaux visant à soutenir les exportateurs canadiens
  - Assurance crédit, caution et garanties
  - Financement avec droit de recours limité et coentreprises pour le crédit-bail à long terme
- Banque de développement du Canada (BDC) :
  - Prêts à terme à taux concurrentiels, généralement destinés aux immobilisations, mais aussi aux stocks ou au fonds de roulement
  - Capital obtenu au moyen d'investissements directs et de positions minoritaires dans les petites entreprises

### Lorsque vous demandez un financement gouvernemental :

- Vous devrez peut-être démontrer que vous n'avez pas pu obtenir les fonds ailleurs.
- Essayez 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 l'aide de votre député.

## Franchises

### Vous songez à acheter une franchise?

À titre de franchisé (associé ou concessionnaire), vous lancez une nouvelle entreprise ou exploitez une entreprise existante. Vous payez des frais, mais vous réduisez vos risques.

Avant de verser votre argent :

- Veillez à ce que les frais initiaux que vous payez vous assurent une valeur, par exemple un nom, un système, un produit, l'accès à des fournisseurs, une garantie sur un bail ou une formation.
- Faites le point avec les autres franchisés du groupe.
- Assurez-vous que le franchiseur tire son revenu des redevances sur les ventes, non des frais qu'il perçoit.
- Vérifiez la réputation et les résultats antérieurs de la franchise.
- Vérifiez les marchés qui vous seront attribués et assurez-vous de pouvoir bénéficier de services permanents de recherche, de formation, d'information sur les produits, etc.

### Vous êtes le franchiseur?

À titre de franchiseur, vous assurez la promotion et l'expansion d'une entreprise existante dans de nouvelles régions, en partie grâce à l'argent d'autres personnes (leurs redevances). Avant d'accepter de l'argent :

- Assurez-vous de pouvoir récupérer la franchise si le franchisé n'obtient pas les résultats escomptés (fixez des objectifs minimaux).
- Veillez à ce que l'engagement financier du franchisé soit suffisamment élevé pour assurer son sérieux.
- Pensez à demander un minimum de redevances ou de frais.

Le gouvernement fédéral, le bureau d'éthique commerciale et l'Association canadienne de la franchise offrent des brochures d'information sur les franchises. Consultez également la rubrique des occasions d'affaires dans les journaux locaux et nationaux.

### Prêts destinés à l'acquisition de stocks

Ce type de financement convient aux entreprises qui doivent exposer des produits coûteux, comme les concessionnaires d'automobiles ou de véhicules récréatifs.

- Il permet d'acheter 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 de nombreuses banques et par quelques spécialistes du domaine.

## Affacturation

Ce mode de financement traditionnel permet de convertir vos comptes clients en espèces.

- Il est utilisé dans les secteurs du vêtement, des revêtements de sol, des articles de sport, des appareils électroménagers, du commerce de gros, des matériaux de construction et dans bien d'autres domaines.

### Types d'affacturation

- Sans emprunt. L'établissement d'affacturation perçoit les sommes dues et vous les verse.
- Avec emprunt. L'établissement d'affacturation achète vos comptes clients et vous avance la partie convenue du total, par exemple 80 %.

### À retenir :

- Le crédit doit être approuvé par l'établissement d'affacturation.
- L'établissement d'affacturation est une excellente source de rapports de solvabilité.
- Les factures portent généralement la mention « Payer... à [l'établissement d'affacturation] ».

- Le coût de financement comprend les frais de gestion et le coût d'emprunt. Vérifiez le barème des frais.
- L'établissement d'affacturage se charge de tous les comptes clients associés à l'émission de la facture originale.
- L'établissement d'affacturage garantit parfois des prêts pour ses clients.
- L'affacturage peut avoir une incidence sur vos marges de crédit bancaires. Vérifiez au préalable auprès de votre banquier, car il pourrait être en mesure de vous offrir des options semblables.

### Caisses d'épargne et de crédit

Les caisses populaires et les caisses d'épargne et de crédit sont régies par les lois provinciales et ont généralement une organisation membre centrale dans la province. Elles peuvent offrir :

- des prêts hypothécaires sur les terrains et les immeubles
- des prêts à terme
- un financement du fonds de roulement
- des marges de crédit renouvelables

### Financement reposant sur l'actif

Le financement reposant sur l'actif est une forme spécialisée de financement garanti par les immobilisations corporelles d'une entreprise (stocks, équipement).

#### Il peut représenter un choix viable lorsque :

- l'entreprise a besoin de fonds supplémentaires pour financer sa croissance ou une acquisition
- l'entreprise a subi un revers

#### À retenir :

- Les taux d'intérêt et les frais sont supérieurs à ceux des prêts traditionnels, mais le crédit disponible est généralement plus élevé.
- Les prêteurs exigent généralement une évaluation indépendante de la valeur nette de l'actif.
- Les taux d'avance sont établis en fonction de la valeur de réalisation nette de l'actif, donc des stocks, de la machinerie et de l'outillage.
- La gestion des biens offerts en garantie et des résultats de l'entreprise fait l'objet d'un contrôle plus étroit.

### Sociétés de confirmation

La confirmation consiste à financer vos comptes fournisseurs.

- Elle peut servir à financer l'achat de matières brutes ou de produits semi-finis.
- Il est souvent possible d'établir des prêts renouvelables et des lettres de crédit pour certains clients.
- Plusieurs entreprises se spécialisent dans ce domaine; la plupart sont établies à l'étranger, mais elles en connaissent les marchés, les conditions, les fournisseurs et les pratiques commerciales.

#### 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 fonds 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 lui avez cédés en garantie.

- Il peut parfois avancer jusqu'à 80 % de la valeur des stocks (une proportion plus élevée que lors d'un emprunt ordinaire). Le montant du crédit peut fluctuer selon les circonstances.

### Placement privé

Les sociétés bien établies ont recours au placement privé pour obtenir un financement par emprunt ou en fonds propres auprès d'un petit groupe d'investisseurs (caisses de retraite, sociétés de fiducie, particuliers fortunés ou sociétés de capital de risque). Le placement est généralement effectué par un preneur ferme ou un investisseur principal.

- Le montant est généralement supérieur à un million de dollars.
- Le placement prend souvent la forme de titres d'emprunt ou d'actions privilégiées convertibles en actions ordinaires.
- Les investisseurs s'attendent généralement à une réalisation de leur placement dans les trois ans.

### Premier appel public à l'épargne

- C'est l'objectif de nombreux entrepreneurs : réaliser leur placement, en totalité ou en partie. En général, cela exige de vendre des actions au public par l'entremise des marchés boursiers, mais il est aussi possible de les vendre à une société cotée, en échange d'actions.
- Un premier appel public à l'épargne porte généralement sur un montant de huit millions de dollars ou plus. Un montant moindre serait possible, mais peu avantageux en raison des frais juridiques à payer 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 gains de la société; le multiple appliqué varie selon les conditions du marché et du secteur d'activité.

#### À retenir :

- Le cours d'une action est habituellement plus élevé lorsque celle-ci est détenue par de nombreux actionnaires, mais cela ne se vérifie pas nécessairement lorsque les conditions du marché sont mauvaises.
- L'évolution des marchés boursiers est difficile à prévoir, même pour les professionnels.
- Il est parfois impossible de faire un appel public à l'épargne, par exemple quand les marchés sont en baisse.
- Les possibilités de vente d'une partie ou de la totalité de vos actions peuvent être limitées à certaines périodes.
- Il est souvent difficile de faire un deuxième appel public pour obtenir des fonds supplémentaires.
- Les sociétés ouvertes sont soumises à une réglementation stricte qui couvre la divulgation opportune de l'information, les délits d'initiés, la publication des états financiers, etc.
- L'appel public à l'épargne est une proposition onéreuse si l'on tient compte des frais juridiques et des coûts liés au prospectus et à la prise ferme.
- Choisissez très soigneusement votre preneur ferme.

! Sachez que réunir des capitaux par un appel public à l'épargne peut entraîner une perte partielle du contrôle de votre entreprise.



**Pour obtenir de plus amples renseignements sur la façon dont BMO Banque de Montréal peut vous aider à gérer votre entreprise :**

Consultez votre directeur – Comptes d'entreprises

Appelez-nous directement au **1-877-262-5907**

Ouvrez une session sur **[bmo.com/principal/entreprise/nouvelles](http://bmo.com/principal/entreprise/nouvelles)**

À BMO Banque de Montréal, nous avons à cœur de soutenir l'essor et la réussite des entreprises canadiennes. Notre série Partenaires en affaires contient de l'information qui peut optimiser la valeur des ressources financières de votre entreprise. Comme les brochures de la série se concentrent sur les aspects essentiels de la gestion financière, vous pouvez ensuite mieux vous concentrer sur l'efficacité de l'exploitation de votre entreprise.

**BMO**  **Banque de Montréal**

**Ici, pour vous.<sup>MC</sup>**

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.

<sup>MD</sup> Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal. 5033012 (06/20-1153)