



## Faire équipe avec **votre banquier**

- Le fonctionnement du système bancaire
- Les attentes de votre banque
- L'établissement de bonnes relations avec votre banquier

**BMO**  **Banque de Montréal**

Ici, pour vous.™

# Obtenez l'aide dont vous avez besoin

## Situation

Vous exploitez une entreprise en pleine croissance. Malheureusement, aucune entreprise, si bien gérée soit-elle, n'est tout à fait à l'abri de problèmes financiers qui peuvent découler de la conjoncture économique ou politique ou encore d'un ralentissement cyclique. Par exemple :

- non-respect du délai de paiement des comptes clients
- créances douteuses de clients qui ont toujours eu un excellent dossier de crédit
- exigences accrues des fournisseurs qui pourraient, dans certains cas, demander d'être payés dès la livraison
- accumulation de stocks et réduction des marges brutes

Si jamais la survie de votre entreprise dépendait d'un solide soutien financier, obtiendriez-vous les fonds dont vous avez besoin? Si non, que feriez-vous?

## Solution

À BMO Banque de Montréal, nous avons à cœur de contribuer au développement et à la réussite des entreprises canadiennes. La présente brochure de la série Partenaires en affaires décrit le fonctionnement du système bancaire canadien et présente la façon dont vous pouvez tirer profit de ce système. Vous y trouverez des renseignements pratiques dont vous avez besoin pour établir une relation à long terme avec votre banquier.

## Le système bancaire canadien

Il est essentiel de bien comprendre les principes qui régissent les activités de votre banquier ainsi que les services qu'il vous offre, si vous désirez établir avec lui des liens solides et tirer des avantages du système bancaire.

**Au Canada, toutes les banques sont assujetties à la Loi sur les banques. De compétence fédérale, elle reconnaît essentiellement trois types de banques.**

- **Les banques de l'Annexe I** — c'est-à-dire les banques à participation multiple qui comprennent toutes les grandes banques, dont BMO Banque de Montréal, la première fondée au Canada.
- **Les banques de l'Annexe II** — soit les banques à participation restreinte appartenant à des banques étrangères ou à d'autres institutions financières admissibles.
- **Les banques de l'Annexe III** — c'est-à-dire les banques étrangères qui ont été autorisées à établir des succursales de services spécialisés pour les entreprises au Canada.

Étant la propriété d'actionnaires, qui s'attendent à toucher un rendement sur le capital qu'ils ont investi, les banques doivent faire des bénéfices. Elles y arrivent en empruntant de l'argent d'une part et en le prêtant d'autre part. Le bénéfice correspond à la différence (l'écart) entre les intérêts que la banque paie sur ses emprunts et les

intérêts qu'elle reçoit sur les prêts qu'elle consent, moins les frais généraux.

N'oubliez jamais que votre banquier travaille pour une entreprise qui doit être rentable. Il ne vous consentira donc pas de crédit si vous présentez un risque trop grand par rapport au revenu que vous pouvez rapporter.

## Banques de l'Annexe I

Au Canada, les grandes banques exploitent habituellement un réseau national (ou à tout le moins provincial) de succursales qui offrent des services bancaires complets, c'est-à-dire autant aux particuliers qu'aux entreprises.

## Banques de l'Annexe II

Le fonctionnement des banques de l'Annexe II diffère de celui des banques de l'Annexe I. En effet, la plupart se concentrent dans les services aux entreprises et octroient des prêts généralement supérieurs à deux millions de dollars et rarement inférieurs à 500 000 dollars. Elles n'ont que quelques succursales et se spécialisent surtout dans les transactions de portée internationale et le financement hors bilan. À quelques exceptions près, leurs services ne sont pas destinés aux petites entreprises.

# Les services offerts par la banque

---

## Le crédit à court terme

En général, les banques canadiennes sont d'excellentes sources de financement à court terme, notamment si vous désirez obtenir des fonds de roulement pour combler les besoins de fonctionnement de votre entreprise.

- **En ce qui concerne les marges de crédit d'exploitation, les marges de crédit et les prêts renouvelables**, la banque demandera probablement des garanties sous la forme ci-dessous.
  - Comptes clients de bonne qualité – par « bonne qualité » on entend un délai de paiement inférieur à 90 jours (selon le secteur d'activité et certaines conditions); pour un prêt ou une marge de crédit, un ratio de 75 % des comptes clients est une cible raisonnable.

- Stocks – ils sont moins liquides que les comptes clients et plus difficiles à financer, car leur valeur dépasse rarement 20 cents le dollar en cas de vente forcée. Pour les emprunts, la cible est de 50 % de la valeur des stocks à jour, abstraction faite de la fabrication et de l’emballage.
  - Autres actifs courants; autres dépôts.
  - Garanties données par le propriétaire ou son conjoint.
  - Nantissements – biens externes, comme des terrains ou des immeubles n’appartenant pas à l’entreprise.
  - Débentures à charge fixe ou flottante – il s’agit de titres garantis par certains actifs de l’entreprise, de rang inférieur aux prêts hypothécaires et prêts à terme, etc.
  - Évaluation annuelle – les banques évaluent tous les comptes au moins une fois par année; informez-vous de la date d’évaluation de votre entreprise et préparez vos données comptables.
- **Lettres de crédit.** La banque s’engage à payer, à la demande de l’acheteur, un fournisseur jusqu’à concurrence d’un certain montant. Bien qu’elle soit utile pour les transactions à l’étranger, la lettre de crédit a généralement pour effet de réduire votre marge de crédit d’exploitation du montant pour lequel elle a été établie.
  - **Prêt-relais.** Il s’agit d’un prêt destiné à des fins spéciales, comme faire une acquisition en attendant de trouver une autre source de capital à long terme ou encore de financer un bien immobilier en attendant le décaissement d’un prêt hypothécaire. En règle générale, un prêt-relais nécessite une garantie supplémentaire importante d’autres sources, comme le nantissement d’actions ou d’autres actifs.
  - **Majoration temporaire du crédit.** De nombreux secteurs d’activité ont des besoins saisonniers ou cycliques en raison, entre autres, de stocks importants avant le début de la saison ou de comptes clients dont la valeur est peu élevée. Une majoration temporaire est un ajout à très court terme (de quelques jours à trois mois) à une marge de crédit existante, qui, souvent, exige une garantie supplémentaire et fait l’objet d’une surveillance fréquente.
  - **Facilités de crédit à l’étranger.** Des facilités de crédit peuvent être établies dans d’autres pays. Renseignez-vous auprès de votre banquier.

## Les prêts à terme

Il s'agit de prêts qui doivent être remboursés au cours d'une période de un an à cinq ans, en général, et parfois plus, selon la durée de vie de l'actif. Le taux d'intérêt peut être fixe ou variable.

Ces prêts servent souvent à financer des achats dont on pourra tirer des avantages à long terme, comme une nouvelle pièce d'équipement, une entreprise ou une exploitation. Dans certains cas, il peut s'agir de prêts à terme non renouvelables et payables à la demande.

La banque voudra probablement avoir ce qui suit.

- **Couverture par la valeur de l'actif** avec une certaine marge de manœuvre compensant sa dépréciation ou la fluctuation de sa valeur marchande.
- **Avantages économiques manifestes.** Le remboursement de la valeur de l'actif en moins de cinq ans.
- **Couverture des intérêts.** Il faut disposer « gratuitement » de fonds suffisants pour payer à temps les intérêts; en règle générale, il faut avoir de deux à deux fois et demie le montant de ces intérêts. Par exemple, s'il faut payer 5 000 dollars d'intérêts, il faut avoir des fonds se situant entre 10 000 et 12 500 dollars.
- **Calendrier de remboursement.** Les prêts à terme font généralement l'objet d'un calendrier de remboursement dont la fréquence est mensuelle. Parfois, la fréquence de remboursement peut être différente, comme un paiement trimestriel, un montant forfaitaire ou un versement forfaitaire et final; parfois, il peut y avoir des versements mixtes de capital et d'intérêts, même si cette façon de faire est plus courante dans le cas de prêts hypothécaires.

## Les prêts hypothécaires

- **Classiques.** Dans le cas d'immeubles ou de terrains, les taux d'intérêt sont fixes pour une période de un à cinq ans, et les prêts sont habituellement amortis sur une longue période, soit de 10 à 15 ans.
- **Nantissements.** Des terrains et immeubles sont pris en garantie d'autres prêts.
- **Hypothèque mobilière.** Garantie sur les biens meubles.

La banque voudra probablement avoir ce qui suit.

- **Couverture par l'actif.** Jusqu'à 70 % de la valeur de remplacement des terrains et immeubles.

- **Versements mixtes.** Les prêts hypothécaires font généralement l'objet de paiements mensuels ou trimestriels fixes, qui comprennent les intérêts et le remboursement progressif du capital.

## Les autres prêts et formes de crédit

- **Crédit-bail.** Il s'agit d'un crédit qui peut être établi directement (voir la brochure *Trouver des sources de capital* de la série Partenaires en affaires) ou par l'intermédiaire du fournisseur de l'équipement. Il est particulièrement indiqué pour les biens qui sont vite obsolètes.
- **Affacturation.** Il s'agit d'une variante plus coûteuse du prêt sur créances. La banque s'occupe toutefois de vérifier la solvabilité des clients, de recouvrer les créances, etc.
- **Financement sur récépissés d'entrepôt.** Il s'agit d'une variante de l'emprunt sur stocks, qui n'est pas courante pour les petites entreprises.
- **Prêt destiné à l'acquisition de stocks.** Il est particulièrement utile pour le financement des modèles, à des fins d'exposition, avant la saison de vente. Il est utilisé surtout pour le financement de véhicules automobiles.
- **Prêt à l'amélioration des entreprises** accordé en vertu de la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada. Il s'agit d'un prêt à terme conçu pour l'achat d'équipement fixe, l'achat ou la construction d'immeubles, et pour les améliorations locatives. Comme il est assujéti à une garantie donnée par l'État, un montant allant jusqu'à une limite fixe peut être obtenu à un taux concurrentiel. Renseignez-vous auprès de votre banquier.
- **Garanties.** De nombreuses provinces, certains ministères fédéraux et la Banque de développement du Canada (BDC) garantiront des prêts bancaires. Renseignez-vous auprès votre banquier, à une succursale locale de la BDC ainsi qu'aux bureaux du gouvernement fédéral et de votre province.

## Les services non liés aux prêts

**Service de paie.** La banque s'occupera souvent de gérer tous les comptes de paie, y compris les retenues salariales, que ce soit en émettant des chèques de paie à poster ou en faisant des virements directement dans le compte des employés. Surveillez le solde de votre compte, car le montant peut être retiré deux ou plusieurs jours plus tôt que si vous aviez fait vous-même la gestion.

- **Reçus de dépôt à terme et certificats de dépôt.** Si vous avez des fonds excédentaires, la banque peut les utiliser et vous verser des intérêts en retour. Par exemple, elle peut les affecter à un reçu de dépôt à terme (RDT) ou à un certificat de placement garanti (CPG) d'une durée de 30, 60, 90 jours et plus. La banque versera les intérêts dans votre compte et, à moins d'un avis contraire de votre part, renouvellera automatiquement votre placement à l'échéance. Vérifiez si votre placement est encaissable par anticipation ou si vous pouvez emprunter des fonds sur ce dernier, au cas où vous auriez un urgent besoin de capitaux.
- **Gestion de la trésorerie.** La plupart des banques offrent de nombreux services, par exemple : gestion de trésorerie, opérations bancaires par Internet ou par téléphone, tirage de chèques, case postale, dépôt à toute heure.
- **Assurance.** Dans le cas d'un prêt à une entreprise, il est possible de s'entendre avec la banque pour obtenir une assurance ne portant que sur le capital impayé. Le montant de la protection d'assurance diminue suivant le solde du capital.
- **Transferts électroniques de fonds.** Il est utile pour les entreprises comptant plusieurs établissements. Les dépôts effectués à un autre établissement peuvent être portés au crédit de votre compte ou de votre établissement le jour même.
- **Cartes de crédit.** Elles peuvent être utiles aux représentants et aux cadres, car elles réduisent la nécessité d'avances. Bien que les employés demeurent responsables de leurs transactions, la banque peut adresser les relevés de compte à la direction de votre entreprise aux fins du paiement et de la tenue des dossiers.

## Les services généraux

Votre banquier peut aussi se révéler d'une aide précieuse pour :

- vous indiquer des clients, des fournisseurs et des bailleurs de fonds éventuels
- connaître les tendances et les prévisions économiques
- obtenir des renseignements précis sur un secteur d'activité donné
- dénicher des renseignements sur les entreprises à vendre ou cherchant à faire des acquisitions

- découvrir des occasions d'exportation
- vous renseigner, en vous offrant des brochures comme celles de notre série Partenaires en affaires

## Les exigences liées au crédit

---

La mission première de votre banquier est de protéger l'épargne des déposants et l'investissement des actionnaires en n'accordant que des prêts de bonne qualité. Il est dans votre intérêt de convaincre le banquier que vous et votre entreprise présentez un risque acceptable.

Voici les points sur lesquels votre banquier s'attardera dans l'examen de votre demande.

- **Sûretés :**
  - éléments d'actif à court terme
  - immobilisations à long terme
  - nantissements
  - garanties
- **Liquidité :** Capacité de payer les intérêts et de rembourser le capital à temps ou, au besoin, de céder un élément d'actif pour le faire.
- **Antécédents :**
  - bénéfices
  - respect des engagements
  - ponctualité dans le versement de sommes dues ou la production de documents requis
  - fiabilité
- **L'entreprise et sa stabilité :**
  - bénéfices non répartis et valeur comptable
  - prime d'émission
  - dividendes
- **Votre réputation et vos compétences :**
  - intégrité
  - expérience
  - sérieux
  - délégation du pouvoir et contrôle
- **Les perspectives de croissance :**
  - dans votre secteur d'activité : rendement antérieur, potentiel futur
  - dans votre entreprise : potentiel de croissance et capacité de la direction de l'exploiter

## Si votre entreprise traverse une période difficile

Votre banque peut :

- exiger que vous remboursiez une partie de votre prêt par anticipation
- demander des garanties ou des sûretés supplémentaires
- demander des renseignements supplémentaires sur les comptes clients
- demander à un cabinet comptable de faire une évaluation sommaire de votre entreprise
- exiger le remboursement immédiat du prêt
- exercer ses droits sur vos comptes clients et envoyer à vos clients un avis demandant de lui verser les sommes qu'ils vous doivent
- faire appel à un séquestre
- au besoin, liquider les biens donnés en nantissement et réaliser les garanties

## Maintenir une bonne relation bancaire

---

Si vous souhaitez maintenir une bonne relation avec votre banquier, vous devez suivre la plupart des recommandations ci-dessous. Vous devez savoir que les trois premières sont essentielles.

- **Avoir un plan d'affaires** et en discuter avec le banquier régulièrement (consulter la brochure *Élaborer un plan d'affaires* de la série Partenaires en affaires)
- **Établir un budget de trésorerie** et l'actualiser chaque mois (consulter la brochure *Planifier la trésorerie* de la série Partenaires en affaires)
- **Dresser une liste chronologique des comptes clients** et fournisseurs chaque mois, chaque semaine ou, en cas de difficultés, chaque jour.
- **Faire régulièrement rapport de votre situation financière à votre banquier** avant que se produisent des changements importants :
  - nouvelles commandes considérables prévues
  - projets d'expansion
  - agrandissement des installations

- **Informez le banquier de mauvaises nouvelles** avant qu'il le soit par d'autres parties :
  - non-respect du délai de paiement des comptes clients
  - ralentissement de la rotation des stocks
  - exigences accrues des fournisseurs
  - augmentation du loyer
  - perte de contrats ou annulation de commandes
- **Établissez, en fonction de la trésorerie, une marge de crédit** en prévision de besoins. Préservez votre crédibilité et gardez le contact avec votre banquier.
- **Remboursez toujours à temps les « majorations temporaires »**, les prêts à terme et les prêts.
- **Si vous êtes incapable d'effectuer un versement à temps**, informez-en votre banquier à l'avance et proposez-lui une solution.
- **Profitez des relations de votre banquier pour entrer en contact** avec d'autres personnes pouvant vous offrir une aide matérielle ou financière.
- **Recourez aux services non bancaires de la banque** s'ils répondent à vos besoins.
- **Veillez à ce que vos finances personnelles soient en ordre.** Rien ne vous oblige à faire affaire avec la même banque, mais cela peut aider.

N'oubliez pas que les banquiers craignent l'inconnu. La meilleure façon de garder l'appui du vôtre, c'est de le tenir au courant.



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.

5100828 (06/20-1153)