



FINANCES



Les clés du financement

ANDRÉ PICARD

Vous souhaitez créer votre entreprise? Vous êtes déjà un entrepreneur de la relève et vous souhaitez diversifier vos activités ou améliorer votre performance? Peu importe votre projet, vous aurez sans doute, un jour ou l'autre, besoin de faire une demande de financement. Mais comment vous y prendre? Et par où commencer?

Selon André Picard, vice-président au financement à La Financière agricole du Québec (FADQ), le choix du type de financement dépend, tout d'abord, du cycle de vie de l'entreprise. Selon lui, quatre principaux stades d'évolution d'une entreprise nécessitent généralement de recourir à des solutions de financement :

- lorsque l'entreprise est en phase de création et de démarrage;
- lorsqu'elle est en plein développement et qu'elle souhaite, par exemple, faire l'acquisition d'une autre entité, augmenter sa productivité ou diversifier ses activités;
- lorsqu'elle souhaite établir ou camper sa stabilité, entre autres, par la consolidation de ses activités ou une restructuration;
- lors d'un transfert d'entreprise.

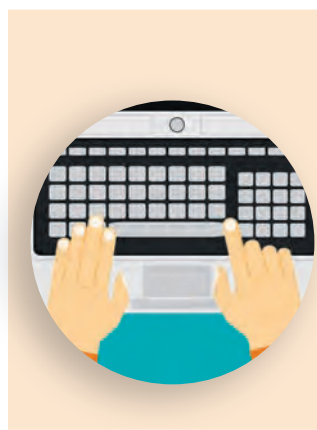


André Picard, vice-président au financement à La Financière agricole du Québec.

« La réflexion que vous effectuerez en mettant sur pied votre projet est fondamentale, insiste M. Picard. Le financement est un levier personnalisé vous permettant de développer le plein potentiel de votre entreprise.

LE PROCESSUS MENANT AU FINANCEMENT

Indépendamment du cycle de vie de l'entreprise et du projet, le processus de financement s'inscrit généralement dans trois phases importantes qui mènent à la décision de financement.



2. L'accompagnement

Le conseiller en financement de la FADQ est un allié de taille. Il analysera objectivement votre projet, vous conseillera dans le choix de vos options de financement et vous soutiendra dans l'interprétation de vos résultats financiers. Le conseiller travaille de concert avec l'entrepreneur afin de bien cibler les besoins financiers de celui-ci en explorant toutes les dimensions d'un projet. Il fait son travail dans une perspective de viabilité financière et de financement responsable. Par conséquent, ses recommandations s'articulent notamment autour de l'appréciation de la direction de l'entreprise ainsi que de sa capacité de remboursement.



3. L'évaluation du risque

Tout projet d'investissement comporte des risques d'entreprise et financiers.

Pour le risque d'entreprise, le conseiller en financement évaluera la composition de votre équipe de direction, sa complémentarité et la présence ou non de mentorat. Seront également analysées les forces et les faiblesses de votre entreprise, votre capacité de gestion, votre solvabilité, vos compétences techniques et la formation des membres de votre direction. Ne négligez surtout pas cet aspect.

Quant au risque financier, il renvoie principalement au montage financier de votre projet (mise de fonds, fonds de roulement, structure de financement, etc.), de même qu'à la nature et à la structure des garanties.

En fonction des éléments analysés, une décision sera partagée quant au financement de votre projet. Une réponse favorable sera accompagnée de conditions de crédit ou d'une nouvelle proposition de structure de financement. Vous pourriez aussi recevoir une acceptation conditionnelle à certaines modifications en regard du projet initial.



1. L'élaboration du plan d'affaires

« Pour obtenir du financement, précise M. Picard, vous devez présenter un projet crédible. La qualité et la pertinence de l'information contenue dans votre plan d'affaires s'avèrent votre carte de visite. C'est d'ailleurs à partir de ce dernier que vous serez d'abord évalué. Votre plan d'affaires mérite donc que vous y passiez du temps. Il doit être rédigé avec rigueur, justesse et réalisme. »

Des exemples? Il suffit de penser à y insérer des renseignements incontournables comme la présentation de votre profil de jeune entrepreneur, votre entreprise, votre équipe de direction, vos objectifs, vos résultats financiers, le coût de votre projet, vos budgets (partiels et prévisionnels) ainsi que le marché visé. Même si vous êtes optimiste quant au succès de votre projet, un plan d'affaires soutenu par des projections financières réalistes a toujours de meilleures chances de mener à l'obtention du financement voulu.



Pour obtenir du financement, vous devez présenter un projet crédible.



Indépendamment du cycle de vie de l'entreprise et du projet, le processus de financement s'inscrit généralement dans trois phases importantes qui mènent à la décision de financement.

LES TROIS FACTEURS DE RÉUSSITE

Selon M. Picard, il existe trois conditions gagnantes pour obtenir un prêt, une subvention ou tout autre produit de financement.

D'abord, la **connaissance de soi**. Pour un entrepreneur en quête de financement, il faut se poser les bonnes questions. Par exemple, comme personne et entrepreneur, quel est mon style? Quelles sont mes aptitudes et mes faiblesses? Quel est mon niveau de tolérance au risque?

Il faut aussi être conscient des **ressources** de son entreprise, et ce, tant sur le plan humain que sur le plan physique. Mon entreprise est-elle exploitée à son plein potentiel? Est-ce que mes ressources sont utilisées de façon optimale?

Enfin, l'entrepreneur doit connaître la **position de son entreprise** dans son secteur d'activité. Parmi les comparables, où mon entreprise se situe-t-elle quant à sa taille, à son taux d'endettement et à son efficacité? Est-elle compétitive ou en rattrapage? Quelles sont ses forces? Quels sont les éléments à améliorer?

EN CONCLUSION

« La réflexion que vous effectuerez en mettant sur pied votre projet est fondamentale, insiste M. Picard. Le financement est un levier personnalisé vous permettant de développer le plein potentiel de votre entreprise. N'hésitez pas à vous faire accompagner adéquatement par nos professionnels qui connaissent bien votre secteur d'activité et les différents programmes de financement offerts aux entrepreneurs de la relève. »

Vous cherchez un excellent service à la clientèle?

Notre sondage annuel révèle des taux de satisfaction jusqu'à **96 %** quant à l'évaluation de notre personnel. Les critères ayant obtenu les plus hautes notes sont notamment :

la compétence
la courtoisie
la disponibilité

Faites affaire avec nous!

