

# Comprendre le financement d'une entreprise en Alberta



**BUSINESSLINK**



## **Avertissement**

Les renseignements contenus dans le présent document sont offerts uniquement aux fins d'informer l'utilisateur, et, bien qu'on les croit exacts, ils sont fournis « tels quels » sans garantie expresse ou implicite. Le Conseil de développement économique de l'Alberta (CDÉA), Business Link, ses employés, ses administrateurs et membres, ses agents ou ses fournisseurs ne pourront être tenus responsables de tout dommage direct ou indirect ou de perte de profits découlant de votre utilisation des renseignements contenus dans le présent guide ou sur les sites Web du CDÉA ou de Business Link.

Le contenu du présent guide peut être utilisé, copié, stocké ou diffusé à des fins non commerciales. Dans un tel cas, il doit être fait mention du droit d'auteur du CDÉA et de Business Link. Il est interdit d'utiliser, de copier, de stocker ou de diffuser ce guide à des fins commerciales sans avoir, au préalable, obtenu le consentement écrit du CDÉA et de Business Link.

## **Avant-propos**

Ce projet a été rendu possible grâce à un appui financier qu'a reçu Business Link du Gouvernement de l'Alberta pour concevoir et imprimer la version anglaise. De son côté, le CDÉA a assumé, à ses frais, la traduction et le montage de la version française. Nous sommes un organisme sans but lucratif qui aide les personnes à suivre les étapes menant au démarrage de leur propre entreprise. Nous offrons du soutien et des conseils personnalisés, des études de marché, un accès à des experts, des formations, des possibilités de réseautage et du soutien spécialisé pour les entrepreneurs.

Cette publication fait partie d'une série de guides d'information conçus pour les entrepreneurs immigrants de l'Alberta. Pour en savoir plus sur les services du CDÉA ou de Business Link, visitez notre site Web à [www.lecdea.ca](http://www.lecdea.ca) / [www.businesslink.ca/fr](http://www.businesslink.ca/fr) ou communiquez avec nous à [info@lecdea.ca](mailto:info@lecdea.ca) / [askus@businesslink.ca](mailto:askus@businesslink.ca) ou au 780-414-6125 (CDÉA) / 780-422-7788 (Business Link).

TABLE DES MATIÈRES

<b>CHAPITRE 1 : INTRODUCTION .....</b>	<b>5</b>
Comment se préparer .....	5
<b>CHAPITRE 2 : PRÉPARER DES ÉTATS FINANCIERS POUR LES BANQUES .....</b>	<b>8</b>
Prévisions des revenus .....	9
Prévision des dépenses .....	10
États financiers .....	12
<b>CHAPITRE 3 : DE COMBIEN D'ARGENT AVEZ-VOUS BESOIN? .....</b>	<b>17</b>
Options de financement .....	17
Coûts de démarrage .....	23
<b>ANNEXE A – SITES WEB UTILES .....</b>	<b>26</b>
<b>ANNEXE B - GLOSSAIRE.....</b>	<b>27</b>

# Chapitre 1

## Introduction



## CHAPITRE 1 : INTRODUCTION

Le guide « Comprendre le financement d'une entreprise en Alberta » est conçu pour les entrepreneurs immigrants qui se préparent à demander de l'aide financière pour une entreprise nouvelle ou existante. Que vous n'ayez pas encore démarré votre entreprise ou que vous l'ayez déjà créée et que vous êtes prêt à aller de l'avant, voici des renseignements qui vous seront très utiles.

***Dans ce chapitre, vous passerez en revue les objectifs d'apprentissage et définirez ce que vous souhaitez accomplir à l'aide du présent guide.***

### *Comment se préparer*

Les entrepreneurs immigrants sont des personnes issues de toutes ethnies, races, religions et situations économiques. Depuis 2001, au Canada, il y a 1,5 fois plus d'immigrants ou de membres d'une minorité visible qui possèdent une entreprise par rapport à l'ensemble de la population. En période de ralentissement économique, plus d'immigrants créent d'entreprises, le marché de l'emploi étant alors plus difficile d'accès. Et puisque les lois canadiennes encouragent l'activité entrepreneuriale au niveau des petites et moyennes entreprises, plusieurs immigrants contribuent à l'économie en lançant leur entreprise.

En affaires, l'un des plus gros obstacles est d'obtenir du financement pour la mise en œuvre ou l'exploitation d'une entreprise. Les entrepreneurs immigrants peuvent avoir du mal à trouver un moyen d'obtenir des fonds de démarrage, de conserver un bon flux de trésorerie et de prendre des décisions concernant l'obtention de crédits. Ce guide vous aidera à mieux comprendre les éléments de base du financement des entreprises en Alberta, à préparer vos plans pour la prochaine année et à faire des projections sur trois et cinq ans afin de répondre à vos besoins lorsque vous dirigerez une entreprise prospère.

Avant de terminer la lecture de ce guide, vous devrez concevoir un plan d'affaires et de marketing, en plus de bien comprendre la terminologie financière. Notre cahier de travail « Planification d'entreprise » vous sera ici très utile. Nous vous recommandons donc d'avoir votre cahier de travail à porter de main pendant que vous lisez le présent guide.

Dans ce guide, vous rencontrerez des mots qui seront peut-être nouveaux pour vous et d'autres qui seront plus difficiles à comprendre. Mais bon nombre de ces termes vous seront assurément utiles lorsque vous rencontrerez des personnes (employés de banques et d'institutions financières, comptables, commis comptables, consultants en gestion) au sujet de votre entreprise.

### **Ce que vous apprendrez dans ce guide**

- À parler de tous les éléments financiers de votre idée d'entreprise;
- À réaliser des recherches et à préparer des documents pour les banquiers et les investisseurs.
- À parler de vos plans d'affaires et de marketing ainsi que de votre situation financière lorsque vous ferez une demande de financement auprès d'une banque, d'investisseurs ou de bailleurs de fonds.

Si vous avez d'autres raisons de suivre ce cours, veuillez les écrire ci-dessous :

---

---

---

---

# Chapitre 2

## Préparer des états financiers pour les banques



## CHAPITRE 2 : PRÉPARER DES ÉTATS FINANCIERS POUR LES BANQUES

Votre entreprise est la seule chose à laquelle vous devez penser maintenant. Ce chapitre vous aidera à vous souvenir de vos chiffres, à connaître les différents états financiers dont vous aurez besoin et à apprendre la façon de présenter vos chiffres à la banque.

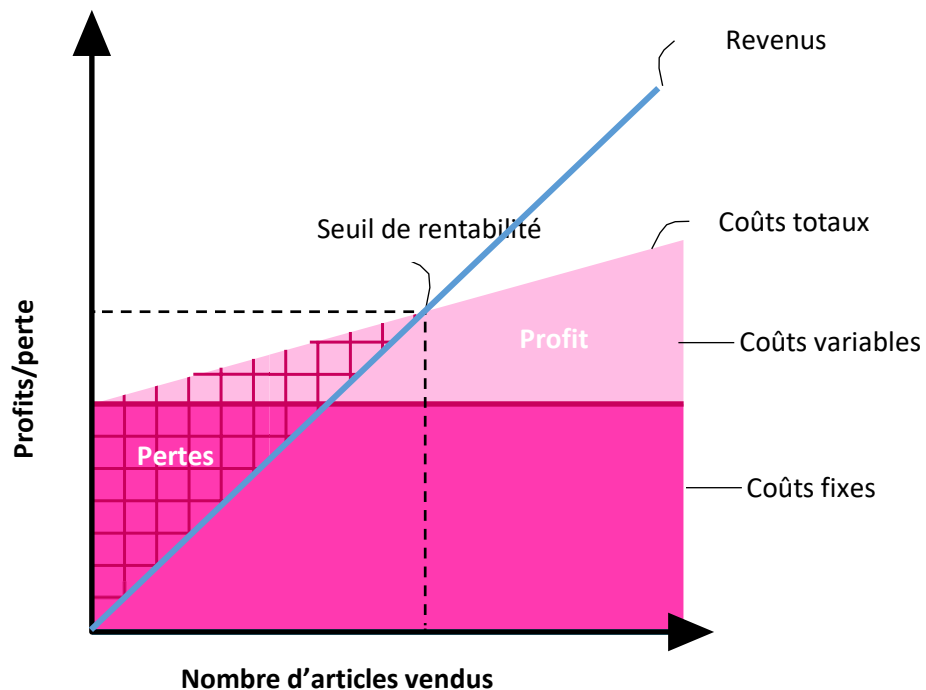
Pendant votre lecture, vous devriez avoir tout près de vous un exemplaire de vos états financiers, incluant un état des résultats, un bilan et un état du flux de trésorerie.

### Rentabilité

Le seuil de rentabilité vous aide à comprendre combien de temps il vous faudra pour rembourser une dette ou un emprunt et à quel moment votre entreprise sera rentable. C'est une partie importante de votre présentation, car elle montre à la banque que vous savez quels sont les risques et combien de temps il faudra vraiment avant que votre entreprise soit rentable.

Durant la période de démarrage de votre entreprise, vous aurez probablement beaucoup de dépenses et peu de revenus. L'une des raisons d'établir des prévisions budgétaires est le risque de fonctionner à perte. Il est rare de créer une entreprise et d'avoir immédiatement un revenu prévisible et soutenu et, pour cette raison, tous les entrepreneurs disent qu'il leur a été beaucoup plus facile de réussir lorsqu'ils avaient déjà un peu d'argent en banque.

Imaginons que tout se passe comme prévu et que vous commencez à vendre votre produit ou service et à générer des revenus. Un jour, vos revenus dépassent vos dépenses et vous réalisez un profit, hurra!



Il est important de connaître ce seuil de rentabilité, car vous devez trouver comment avoir de l'argent pour faire fonctionner votre entreprise jusqu'à ce qu'elle atteigne ce point critique. Cela vous permettra également de déterminer l'argent qu'il vous restera en épargne pour financer la croissance future de



votre entreprise. Si vous demandez du financement, vous devrez présenter tous ces chiffres à la banque ou aux investisseurs.

Vous devez aussi avoir en main cette information si vous utilisez vos propres économies pour financer votre entreprise sinon vous risquez de manquer d'argent. Surveillez de près votre état du flux de trésorerie pour éviter une telle situation.

Cela peut prendre en moyenne de 3 à 5 ans avant qu'une entreprise devienne rentable au niveau des coûts de démarrage (c'est-à-dire avant de faire de l'argent). Pour des entreprises comme Facebook, atteindre le seuil de rentabilité prend beaucoup plus de temps. Sachez que les banques et les prêteurs souhaitent généralement que l'entreprise génère un revenu net positif dans les 18 à 24 mois suivant sa création.

Dans un plan d'affaires et de marketing, les investisseurs recherchent trois éléments :

1. La croissance au fil du temps est-elle réaliste? Quels sont vos scénarios de réussite, vos scénarios de la pire éventualité et vos scénarios moyens?
2. Avez-vous l'équipe et les stratégies pour réaliser votre plan d'affaires?
3. Le plan et l'évaluation de l'entreprise (l'argent que vaut votre entreprise, selon vous) sont-ils réalistes?

### *Prévisions des revenus*

Cette section vous aidera à comprendre combien d'argent votre entreprise fera au cours des 3 à 5 prochaines années. Si vous vous préparez à demander du financement à une banque ou à un investisseur, l'un ou l'autre voudra connaître vos prévisions de revenus pour 1, 3 et 5 ans.

Lorsque vous faites des prévisions, vous avez la chance d'évaluer si votre plan d'entreprise sera rentable. Cela vous oblige donc à renforcer vos plans ou projets et à déterminer vos coûts. Cela vous permet également de comparer vos prévisions à celles de vos concurrents, en plus de fournir des renseignements aux prêteurs et aux investisseurs éventuels.

Pour projeter (prévoir) la demande pour votre produit ou service pour 1, 3 et 5 ans, vous devez

- évaluer les études de marché concernant la demande et les occasions de croissance sur le marché;
- comparer votre entreprise à des entreprises similaires dans votre secteur d'activités;
- revenir sur les résultats des années précédentes si vous faites des affaires depuis un certain temps.

Pour déterminer le prix de vente unitaire, vous devez également évaluer les études de marché concernant les fourchettes de prix et la flexibilité. Utilisez vos plans de marketing pour déterminer un prix sans pour autant vous mettre hors course par rapport à la concurrence. Par exemple, si vous basez l'image de marque de votre entreprise sur le concept de « haut de gamme », votre prix sera probablement plus élevé que si votre modèle d'affaires est basé sur les bas prix.

Vous devez prendre toute décision concernant votre prix de vente avant de rencontrer votre banque ou vos investisseurs et vous devez être capables d'expliquer comment vous avez établi ce prix, ce qui leur permettra de comprendre vos calculs et vos chiffres. Les revenus que vous pouvez générer seront influencés par de nombreux facteurs indépendants de votre volonté, tels que les droits et tarifs sur les produits que vous importez, l'accès aux ressources lorsque vous en avez besoin, la demande des clients, les retours et l'accès à la main-d'œuvre.

Pour connaître la marge bénéficiaire moyenne pour votre secteur d'activité et vous aider à faire vos projections, consultez la page Web « Données sur la performance financière » du gouvernement du Canada en vous rendant à [ic.gc.ca/eic/site/pp-pp.nsf/fra/accueil](http://ic.gc.ca/eic/site/pp-pp.nsf/fra/accueil). Cliquez sur le bouton « Créer un rapport » ou consultez divers rapports en cliquant sur l'onglet « Rapports populaires ».

Dans le rapport, quelle est la marge bénéficiaire moyenne pour votre secteur d'activité?



---

---

La marge bénéficiaire indiquée dans le rapport vous semble-t-elle juste par rapport à vos calculs et vos attentes?



---

---

Si, selon votre expérience, la marge bénéficiaire semble être inexacte, quelles différences remarquez-vous?



---

---

REMARQUE : si vos chiffres ne correspondent pas à la moyenne de votre secteur d'activité, discutez-en avec votre conseiller d'affaires afin de déterminer si vos estimations et vos calculs doivent être ajustés.

Par exemple, si votre coût de production est de 15 \$ l'unité et que la marge bénéficiaire pour votre secteur d'activité est de 40 %, votre prix de vente devrait donc être 25 \$ l'unité. Toutefois, si vous pouvez le produire à moindre coût, vous pouvez faire profiter des économies réalisées à vos clients et vendre plus de produits que les autres entreprises de votre secteur. Vous pouvez aussi décider de le vendre quand même 25 \$ l'unité et améliorer votre marge bénéficiaire si les clients achètent toujours votre produit malgré son prix plus élevé.

N'oubliez pas d'inclure les ristournes, les escomptes de volume ou les offres gratuites dans vos coûts de production, sinon vos prévisions ne seront pas réalistes et vos calculs seront incorrects.

### *Prévision des dépenses*

L'étape suivante consiste à élaborer un état des résultats prévisionnel basé sur le coût des produits vendus (CPV).

Tout d'abord, déterminez vos coûts variables par unité de vente :

- Assurez-vous de bien comprendre tous les intrants nécessaires à votre produit.
- Étudiez la situation du marché.
  - Par exemple, si le pétrole est l'un de vos coûts variables, vos coûts prévisionnels doivent tenir compte du prix du pétrole prévu sur le marché au cours des 12 prochains mois.
- Fixer les prix avec les fournisseurs, si possible.
  - Signer un contrat avec un fournisseur vous permettra de faire des prévisions plus justes de vos coûts.
- Demandez aux fournisseurs leurs listes de prix et comparez-les pour déterminer le prix le plus bas pouvant être offert.

- Profitez des escomptes à l'achat ou des escomptes de volume, si offerts.

Ensuite, calculez le coût à prévoir pour les produits vendus

- Unité de vente projetée x Coût unitaire variable

Ensuite, évaluez vos frais généraux et administratifs fixes.

- Énumérez tous les frais généraux et administratifs que vous vous attendez à payer.
  - Exemples de dépenses : salaires (n'oubliez pas de vérifier les lois sur les normes du travail, pour connaître le salaire minimum, les heures de travail, les avantages, etc.), assurances (incluant WCB, responsabilité civile, bâtiments, véhicules, etc.), honoraires professionnels (avocats et comptables), tenue de livre, loyer, services publics (électricité, chauffage, eau, etc.), réparations et entretien des bâtiments et de l'équipement, intérêts et frais bancaires, publicité et promotion, coûts de véhicules, téléphone, fournitures de bureau, mauvaises créances.

### Quelques conseils de la part de bailleurs de fonds

Nous avons interviewé Hussam Tungekar, gestionnaire des communautés entrepreneuriales chez Futurpreneur Canada, qui propose d'excellentes stratégies aux entrepreneurs immigrants ayant un mince dossier (c'est-à-dire peu d'expérience au Canada et peu de renseignements sur le crédit). Futurpreneur Canada offre du mentorat, du financement de démarrage, des outils et un réseau aux entrepreneurs de 18 à 39 ans.

#### ***Quel est le principal conseil que vous donneriez à de nouveaux entrepreneurs immigrants qui se préparent à demander du financement pour leur entreprise?***

Comprenez bien votre dossier de crédit et votre cote de crédit et améliorez-les! C'est la plus grande faiblesse de toute personne et de toute entreprise. Par conséquent, savoir comment constituer rapidement votre dossier de crédit vous permettra d'avoir accès plus facilement au capital dont vous avez besoin pour votre entreprise. De plus, pour éviter de nuire à votre cote lorsque vous recherchez des produits de crédit, ne faites que 3 demandes par année, après quoi votre cote de crédit commencera à diminuer à chaque demande subséquente.

#### ***Combien d'argent devraient avoir épargné les nouveaux entrepreneurs immigrants pour les coûts de démarrage de leur entreprise?***

Pour obtenir du financement de notre part, soit 45 000 \$, l'entrepreneur doit investir personnellement entre 3 000 \$ et 4 000 \$. Cela peut aussi être sous forme d'équipement.

#### ***De quelle manière travaillez-vous avec les nouveaux entrepreneurs immigrants pour améliorer leur cote de crédit et augmenter le financement que vous pouvez leur fournir?***

Nous donnons des conseils sur la façon de bâtir un dossier de crédit, mais nous n'avons que très peu de ressources pour fournir un soutien pratique. Nous dirigeons généralement les gens vers des ressources en ligne.

#### ***Qu'est-ce qui est le plus important pour déterminer la performance de l'entreprise?***

En général, nous examinons la capacité de la future entreprise à générer suffisamment de revenus pour que l'entrepreneur puisse se verser un salaire et rembourser sa dette.

***Selon vous, après combien de temps les entrepreneurs commenceront-ils à générer un revenu net positif?***

Idéalement au cours des 12 à 18 premiers mois.

***Quels sont les moyens de maintenir une relation positive avec une banque?***

Dès que vous obtenez un prêt, gardez votre prêteur au courant. Si les paiements sont difficiles, informez-le à l'avance afin que le prêt puisse être restructuré ou que d'autres dispositions puissent être prises. Si vous manquez des paiements sans informer le prêteur de votre situation, votre cote de crédit diminuera ou des frais élevés peuvent être ajoutés au prêt.

Pour de plus amples renseignements sur Futurpreneur Canada, visitez [futurpreneur.ca/fr](http://futurpreneur.ca/fr).

*États financiers*

Passons en revue les trois principaux états financiers et leurs liens. Un état financier est un résumé que les banquiers et les investisseurs utilisent pour comprendre la situation financière de votre entreprise.

**État des résultats**

Ceci est un résumé des revenus et des dépenses d'une entreprise au cours d'une certaine période : mensuel, trimestriel ou annuel.

L'état des résultats peut également être appelé compte de profits et pertes ou compte d'exploitation. Si l'entreprise a plus de revenus que de dépenses au cours d'une certaine période, elle a un revenu net (un profit). Si les dépenses dépassent les revenus, l'entreprise subit une perte nette.

Un état des résultats montre ce qui se passe sur une période donnée. Les revenus sont toujours indiqués en premier, suivis des coûts et des taxes. Cet état inclut le coût des produits vendus (CPV), car il indique les coûts directement liés à la vente. Par exemple, nous ne pourrions pas vendre notre corde de chanvre si nous n'avions pas acheté les matières premières nécessaires à sa fabrication. Vous devez également inclure les frais généraux et administratifs liés à la gestion de votre entreprise et qui ne sont pas directement liés aux produits vendus.

Les taxes sont toujours énoncées en dernier et séparément, car nous ne pouvons pas les contrôler. Vous devez déterminer le taux d'imposition applicable à votre entreprise (tant au provincial qu'au fédéral) ainsi que la façon dont ce revenu est gagné. Cela peut être un revenu personnel ou un revenu de société et l'un comme l'autre a des incidences fiscales. Pour de plus amples renseignements, consultez la page Web « Impôts et taxes, TPS/TVH » du gouvernement du Canada à [entreprisescanada.ca/fr/gouvernement/impots-et-taxes-tps-tvh](http://entreprisescanada.ca/fr/gouvernement/impots-et-taxes-tps-tvh).

N'oubliez de tenir compte de votre taux d'imposition au niveau provincial. Les taux d'imposition sont différents pour une entreprise constituée en société ou une petite entreprise. Vous trouverez ces taux d'imposition sur cette page Web du gouvernement de l'Alberta : [alberta.ca/about-tax-levy-rates-prescribe-interest-rates.aspx](http://alberta.ca/about-tax-levy-rates-prescribe-interest-rates.aspx) (en anglais seulement).

Lorsque vous multipliez votre revenu projeté par le taux d'imposition, vous calculez les impôts que vous pourriez payer.

Après avoir comptabilisé tous les revenus et dépenses, vous obtiendrez soit un revenu net ou une perte nette.

- Si les revenus dépassent les dépenses, vous avez un revenu net.
- Si les dépenses dépassent les revenus, vous avez une perte nette.

Cet exercice est très simple et vous pouvez le faire vous-même si vous avez une petite entreprise simple. Nous vous recommandons toutefois de consulter un comptable, car celui-ci connaît la plupart des petits détails du système fiscal. Il pourra également vous expliquer les modifications attendues au niveau de vos impôts ainsi que vous recommander différentes manières de vous verser un salaire (dividendes, salaire minimum, remboursement des frais de démarrage et salaire différé) (en tant que propriétaire) afin de maximiser votre argent.

Lorsque vous faites prévisions pour votre entreprise, vous devez élaborer des états des résultats pour 3 et 5 ans. Cela permet aux banques et prêteurs de déterminer à quel point votre plan d'affaires est solide. Pour faire vos prévisions sur 3 et 5 ans, vous aurez besoin de l'aide d'un commis comptable ou d'un comptable et vous devrez tenir compte de ce qui pourrait se passer au niveau de l'économie locale. L'économie semble-t-elle forte? Parle-t-on d'un ralentissement économique ou d'une récession? Certains secteurs d'activité qui influencent le vôtre, voire votre propre secteur, devraient-ils connaître une forte croissance, avoir facilement accès à de la main-d'œuvre, etc.?

### **Bilan**

Le but d'un bilan est d'indiquer les actifs (ce que possède votre entreprise) et les passifs (ce que doit votre entreprise) à une date donnée. L'état des résultats est élaboré « pour la fin d'une période » alors que le bilan est élaboré « en date du », soit un moment bien précis.

Le bilan résume ce que l'entreprise possède et le compare à ce que l'entreprise doit. Un bilan est préparé selon des normes bien établies afin de voir facilement la santé financière de l'entreprise.

Si une entreprise a plus d'actifs que de passifs, c'est un bon signe. Cependant, si une entreprise a plus de passifs que d'actifs, cela pourrait être un signe de difficulté.

Un bilan ne nous dit que ce qui existe à la date pour laquelle il a été préparé. Le bilan peut avoir un aspect différent chaque jour, car il varie en fonction des paiements en espèces, des sommes perçues, etc.

### **État du flux de trésorerie**

Ce document montre le flux de trésorerie pour une période donnée. Cela vous aidera à savoir si vous avez de l'argent pour payer vos fournisseurs et vos employés ainsi que pour vous verser un « salaire ».

Un état du flux de trésorerie est semblable à un état des résultats et montre ce qui s'est passé au cours d'une période donnée. Il fait l'état de l'évolution de la situation financière, en indiquant les changements survenus au bilan tout au long de l'année, ainsi que les transactions au niveau de l'état des résultats. Ce document fait état de tous les événements financiers survenus au cours de l'année afin que vous puissiez mieux comprendre leur impact sur votre compte bancaire.

L'état du flux de trésorerie examine trois activités commerciales : l'exploitation, le financement et l'investissement.

### **Exploitation**

Il s'agit des flux de trésorerie résultant directement des activités de votre entreprise. C'est en quelque sorte l'argent qui entre et sort, par exemple les ventes auprès de clients, les montants payés aux fournisseurs pour les matériaux et les salaires versés aux employés.

### **Financement**

C'est de l'argent provenant des moyens utilisés pour financer votre entreprise. Par exemple, décider de s'endetter est un moyen de financer votre entreprise. Le produit de la dette et son remboursement éventuel tombent donc dans cette catégorie. Si, en tant que propriétaire, vous investissez vos économies personnelles dans votre entreprise, ce sera donc une activité de financement.

### **Placement**

Cette catégorie inclut tout achat ou vente d'actifs et d'équipements qui permettront de générer des ventes. Cela pourrait être, par exemple, des pièces d'équipement pour la chaîne de montage utilisée pour la production (immobilisation) de votre produit, ce qui représente un investissement dans les actifs sous-jacents permettant le fonctionnement de votre entreprise.

### **Ratios**

Les ratios sont des chiffres très importants pour la banque ou l'institution financière désireuse de vous aider. Les banques et les investisseurs doivent comprendre vos actifs et vos passifs pour connaître la santé financière de votre entreprise et déterminer si vous avez la capacité de rembourser vos dettes. Il existe trois ratios qui sont communément discutés lors des réunions financières.

Le ratio emprunt/capitaux propres permet d'évaluer votre capacité à rembourser vos dettes. Plus le ratio est élevé, moins vous semblez être capable de vendre suffisamment de vos produits ou services pour rembourser votre dette. Toutefois, il faut faire attention de ne pas avoir un ratio trop bas, car cela peut indiquer que vous ne tirez pas parti de l'aide financière obtenue. Voilà de très bons sujets à discuter avec votre comptable, votre banque et/ou votre conseiller d'affaires.

Si vous avez une hypothèque sur votre maison, vous connaissez probablement déjà votre ratio emprunt/capitaux propres. Si votre dette personnelle est trop élevée, la banque refusera peut-être de vous offrir un prêt hypothécaire. Si vous n'avez aucune dette personnelle et n'avez pas de dossier de crédit, la banque aura du mal à comprendre votre façon de gérer votre argent et à déterminer si vous êtes crédible et que le risque en vaut la peine.

La formule pour calculer ce ratio est simple :  $\text{Ratio emprunt/capitaux propres} = \text{total du passif} \div \text{total des capitaux propres}$ . Par exemple, si dans votre bilan, le passif total s'élève à 40 700 \$ et les capitaux propres sont de 34 100 \$, votre ratio emprunt/capitaux propres =  $40\,700 \$ \div 34\,100 \$$ . Votre ratio des capitaux d'emprunt aux capitaux propres est de 1,19.

Calculez le ratio emprunt/capitaux propres de votre entreprise et inscrivez-le ici :



---

Le ratio de couverture du service de la dette correspond à l'encaisse disponible pour couvrir les paiements de capital et d'intérêt de la dette. Pour calculer ce ratio, il faut diviser le résultat net d'exploitation par la dette annuelle.

Par exemple, si le résultat net d'exploitation est de 120 000 \$ par an et la dette totale est de 100 000 \$ par an, le ratio est calculé comme suit :  $120\,000\ \$ \div 100\,000\ \$ = 1,20$ , ce qui signifie que le résultat net d'exploitation couvrira la dette 1,2 fois, à condition que tous les chiffres soient exacts. Cela signifie qu'il devrait y avoir assez d'argent pour couvrir la dette. Un ratio inférieur à 1,0 signifie les revenus ne sont pas suffisants pour couvrir la dette.

Calculez le ratio de couverture du service de la dette de votre entreprise et inscrivez-le ici :



---

Le ratio de liquidité générale (ou de fonds de roulement) aide le prêteur à déterminer si l'entreprise produit suffisamment de liquidités à court terme pour respecter ses engagements financiers à court terme. Un bon ratio est compris entre 1,2 et 2,0, même s'il dépend de nombreux facteurs.

Pour calculer le ratio de liquidité générale, il faut diviser votre actif à court terme par votre passif à court terme. Ainsi, si l'actif à court terme de votre entreprise s'élève à 50 000 \$ et son passif à court terme, à 24 000 \$, le ratio de liquidité générale (ou de fonds de roulement) est égal à  $50\,000\ \$ \div 24\,000\ \$$ , soit 2,08.

Calculez le ratio actuel et écrivez-le ici :

# Chapitre 3

## De combien d'argent avez-vous besoin?





## CHAPITRE 3 : DE COMBIEN D'ARGENT AVEZ-VOUS BESOIN?

Il est maintenant temps d'examiner de plus près vos options de financement et de faire d'autres calculs. Plus vos chiffres seront clairs, plus il sera facile de les présenter à un prêteur, de parler clairement de votre entreprise et de présenter les choses d'une façon engageante.

**Dans le présent chapitre, vous effectuerez divers calculs et ferez des recherches simples pour préciser ce dont vous avez besoin pour votre entreprise.**

### *Options de financement*

À cette étape de votre démarche, vous devez déterminer si vous avez assez d'argent pour financer votre entreprise ou si vous devez emprunter. Si vous optez pour faire un emprunt, vous devez comprendre la différence entre le financement par actions (capitaux propres) et le financement par emprunt.

#### **Financement par actions (capitaux propres)**

C'est de l'argent investi dans l'entreprise par vous-même, vos partenaires ou d'autres investisseurs. Cet argent peut :

- Être votre épargne personnelle ou autres actifs;
- Provenir de votre famille et/ou de vos amis;
- Être obtenu auprès de votre communauté et/ou d'autres associations;
- Être du capital de risque;
- Être un investissement obtenu par la création d'un partenariat ou auprès d'autres entreprises.

Soyez conscient du risque. Vous avez peut-être remarqué que la plupart des prêteurs s'attendent à ce que vous investissiez dans votre entreprise. Lors du démarrage d'une entreprise, les capitaux propres proviennent surtout de l'épargne personnelle ou d'autres actifs et vous devez gérer le risque associé à cette option de financement. Ainsi, si vous décidez d'utiliser votre épargne personnelle, de prendre une deuxième hypothèque sur votre maison ou de vendre une propriété existante pour obtenir des capitaux propres, vous devez vous assurer de pouvoir garder votre maison et d'être capable de respecter vos engagements personnels, incluant pourvoir à vos besoins primaires (ex. : nourriture), jusqu'à ce que votre entreprise soit rentable.

#### **Financement par emprunt**

C'est de l'argent que votre entreprise emprunte.

- Rédigez un plan d'affaires complet. Cela vous aidera à comprendre exactement ce que vous avez l'intention de faire et à l'expliquer à votre prêteur lorsque vous devrez justifier vos coûts de démarrage ou votre plan d'expansion.
- Comprenez bien vos états financiers pour pouvoir parler de cet argent aux prêteurs. Assurez-vous que ces états soient exacts. Nous vous recommandons de faire appel à un commis comptable ou à votre comptable pour mieux comprendre vos états financiers.
- Choisissez un prêteur. Voici quelques options : banques, caisses populaires, programmes gouvernementaux, sociétés privées d'investissement, prêt sur valeur domiciliaire, assurance vie, régime de retraite, subvention, marge de crédit et carte de crédit.

## Il y a des options meilleures que d'autres.

Les nouveaux entrepreneurs ont régulièrement recours à un large éventail d'options qui comptent toutes un risque. N'oubliez pas que des arrangements financiers informels sont à l'origine de nombreux divorces et amitiés perdues. Perdre son argent en raison d'un mauvais investissement peut être dévastateur. Assurez-vous de déterminer si le risque est plus grand que votre probabilité de réussite avant d'utiliser ces idées. Le meilleur moyen d'éviter les problèmes peut être d'utiliser 2 ou 3 options de financement. Toutefois, rappelez-vous que tout le monde doit être payé à la date de remboursement que vous avez accepté.

Demandez conseil à un conseiller d'affaires avant de prendre une décision. Business Link offre de nombreux ateliers et diverses ressources pour vous aider à financer votre entreprise.

## Quelques mots à propos de votre cote de crédit

Les banques et autres institutions financières vérifient la solvabilité des clients avant d'approuver une demande de prêts/crédit. Avant d'approcher un prêteur, vous pouvez vous procurer un rapport de crédit. Il existe des versions gratuites (rapport simple) et payantes (rapport détaillé). Equifax ([www.consumer.equifax.ca/fr/personnel](http://www.consumer.equifax.ca/fr/personnel)) et TransUnion ([www.transunion.ca/fr](http://www.transunion.ca/fr)) sont les deux agences les plus connues d'évaluation de crédit des particuliers. Vous aurez besoin de vos renseignements d'identification pour pouvoir consulter votre dossier de crédit. Avant de remplir une demande en ligne, lisez attentivement les instructions qui se trouvent sur leurs sites Web. Vous pouvez également soumettre votre demande par téléphone, courrier ou télécopieur.

Au Canada, une cote de crédit est un chiffre entre 300 à 900 points, 900 étant la meilleure cote possible. Les prêteurs considèrent les personnes ayant une cote de crédit supérieure ou égale à 650 comme des emprunteurs acceptables et leur offriront de très bonnes modalités de crédit (à condition qu'elles remplissent tous les autres critères). Les personnes ayant une cote de crédit inférieure à 650 pourraient avoir plus de difficultés à obtenir du crédit.

REMARQUE : Votre cote de crédit peut baisser si vous faites trop souvent des demandes de vérification de crédit! Vérifiez donc votre cote que si vous en avez réellement besoin. Votre banque ou un autre prêteur peut vous faire une « vérification discrète » de temps en temps pour que vous sachiez votre cote de crédit la plus récente sans incidence sur votre cote.

## Apprenez à connaître votre prêteur pour un financement par emprunt ou par actions

Si vous êtes nouveau au Canada ou si vous êtes un immigrant qui n'a jamais eu à demander de l'argent à une banque ou à un prêteur, voici quelques conseils utiles. N'oubliez pas que les banquiers et les financiers ne connaissent pas souvent leurs clients très bien au début. Vous devez établir une relation avec le bailleur de fonds afin qu'il apprenne à vous connaître et qu'il s'intéresse à votre entreprise et à votre réussite.

Les prêteurs examinent les critères suivants pour déterminer s'ils financeront votre projet : votre cote de crédit, vos études, votre expérience professionnelle, le montant que vous souhaitez emprunter, le montant que vous investissez personnellement dans l'entreprise, votre plan d'affaires, la durée anticipée pour le remboursement du prêt demandé, les biens que vous possédez, l'utilisation que vous ferez de cet argent, le nombre d'années d'existence de votre entreprise, une garantie personnelle (généralement constituée sur un bien) et le type d'entreprise (à risque faible ou élevé).

Prévoyez de parler à des professionnels, y compris des comptables, des avocats, des conseillers financiers et/ou des conseillers d'affaires, avant de conclure tout accord financier. Assurez-vous de bien comprendre tous les éléments de l'accord financier avant de le signer.

Afin d'avoir une bonne relation avec votre banque, vous pouvez :

- Commencer à bâtir votre relation avant de demander de l'argent. Lorsque vous ouvrez votre compte bancaire d'entreprise pour la première fois, un conseiller en activités commerciales vous sera probablement attribué. Maintenez la relation avec cette personne en lui donnant des nouvelles de votre entreprise.
- Vous rendre en personne à la banque pour utiliser ses services et faire connaissance avec le personnel.
- Bien organiser et présenter vos documents (ex. : relevés, états financiers, reçus) et faire ainsi une très bonne impression. Évitez de remettre un tas de reçus conservés pêle-mêle dans une boîte à chaussures. Si vous n'êtes pas organisé, vous ne mettez pas en valeur votre entreprise ni vos compétences en gestion.
- Démontrer les améliorations que vous avez apportées, surtout si vous n'avez pas encore connu beaucoup de succès sur le plan financier.
- Ne pas attendre à la dernière minute pour faire une demande de financement. Les prêteurs ne sont pas rapides et plusieurs semaines peuvent donc être nécessaires pour obtenir des réponses. De plus, les banques et autres institutions financières ayant plusieurs employés à leur solde, vous ne traiterez probablement pas toujours avec la même personne. Vous devrez faire preuve de patience et aurez sûrement à vous répéter à maintes reprises. Votre prêteur a besoin de clients, alors il pourrait être plus flexible si vous êtes un client avec qui les employés s'attendent bien.
- Être ponctuel tant dans le dépôt des documents exigés qu'au niveau des paiements et lors des rencontres.
- Ajuster le niveau de prêt à mesure que les conditions de prêt changent.
- Prendre des engagements de remboursement réalistes.
- Être prêt à fournir une garantie ou un garant.
- Connaître les risques associés aux méthodes que vous souhaitez utiliser pour financer votre entreprise. Parlez-en à votre banquier et à vos conseillers.

### Rencontre pour l'obtention d'un prêt ou de financement

Soyez toujours prêt à expliquer votre entreprise. Voici les renseignements demandés par la plupart des banques et des institutions financières :

- Une explication claire (en quelques phrases) de ce que vous voulez;
- Une copie de votre plan d'affaires et de marketing avec vos prévisions pour les 1, 3 et 5 prochaines années;
- Les états financiers et les ratios les plus récents;
- Le numéro de téléphone et l'adresse électronique de votre comptable;
- Les registres de paie et des paiements pour les charges sociales imputées à l'employeur;
- Les registres comptables, y compris des copies des relevés bancaires les plus récents, à jour, des copies de la ou des déclarations annuelles (la déclaration de revenus de l'entreprise), des copies des relevés de cartes de crédit et une preuve d'assurance commerciale;
- Preuve que les impôts sur le revenu des particuliers, les taxes professionnelles et la TPS/TVH ont été payés et, si ce n'est pas le cas, des relevés indiquant le montant à payer.
- Tout renseignement supplémentaire demandé par votre banque.

## *N'empruntez que ce qui est nécessaire et seulement si nécessaire.*

Au fur et à mesure que votre entreprise évolue et que vos besoins changent, vous constaterez que vos coûts augmenteront, vos investissements seront plus élevés et votre rendement possible sera meilleur. Voici une liste de quelques services financiers offerts aux petites et moyennes entreprises en Alberta. Si vous effectuez une recherche, vous en trouverez sûrement d'autres. Vous devrez décider lesquels vous conviennent le mieux, à votre entreprise et à vous-même. Certains prêteurs organisent des ateliers et des séances d'information sur le financement des petites entreprises qui vous permettront d'en apprendre davantage sur les services et produits qu'ils offrent et ainsi déterminer avec lequel ou lesquels vous voulez travailler.

Si vous cherchez du financement, consultez le tableau ci-dessous. Inscrivez « M » si c'est un programme que vous pourriez utiliser maintenant, « 1 » si ce sera plutôt dans un an, « 3 » dans trois ans ou « 5 » dans cinq ans.

<b>Prêteurs (banques)</b>	<b>Prêteurs (autres)</b>	<b>Crédit-bail</b>
RBC 1 000 \$ à 5 millions \$ et plus Limite de découvert Marge de crédit d'exploitation VISA pour petites entreprises Financement reposant sur l'actif Prêt pour le financement d'une petite entreprise du Canada	ATB Financial Pour les entreprises albertaines Large éventail de services financiers, dont la carte de crédit Mastercard – Alberta BusinessCard® ayant une limite maximale de 50 000 \$	RBC Crédit-bail mobilier 50 000 \$ et plus Marge de crédit-bail Marge achat-équipement
BMO 1 000 \$ à 50 000 \$ Marge-crédit d'exploitation si vous avez besoin d'emprunter 50 000 \$ et plus	Banque de développement du Canada (BDC) Jusqu'à 100 000 \$ pour le démarrage d'une entreprise, du fonds de roulement, l'achat d'une franchise, etc.	GE Capital Canada – Financement de l'équipement 25 000 \$ à 5 millions \$ et plus Équipement industriel, agricole et pour la vente en gros/au détail
Banque CIBC 1 000 \$ à 5 millions \$ et plus	Alberta Women Entrepreneurs (AWE) 30 000 \$ à 150 000 \$ et s'associera à d'autres prêteurs si le demandeur a besoin de plus d'argent	HSCB - Financement de matériel 25 000 \$ à 5 millions \$ et plus Personnalisé pour répondre aux besoins du client

Banque Nationale Aucune restriction Large éventail de solutions d'emprunt pour les petites entreprises	Futurpreneur Prêt sans garantie pour les 18 à 39 ans Maximum 15 000 \$ + jusqu'à 30 000 \$ de plus de la part de la BDC.	
Banque Scotia 1 000 \$ à 5 millions \$ et plus Large éventail de solutions d'emprunt pour les petites entreprises		
TD Canada Trust 1 000 \$ à 500 000 \$ Aucune restriction Large éventail de solutions d'emprunt pour les petites entreprises		

### Plus d'options de financement

Il y a plusieurs façons de financer votre entreprise. Certaines sont plus faciles et nécessitent moins de paperasse. Certains nécessitent beaucoup de paperasse. Certains sont moins risqués et d'autres, plus risqués. Lorsque vous examinez les options, rappelez-vous que toute option peut entraîner des problèmes, personnellement, et non seulement avec votre entreprise.

Crédit informel et facile d'accès	Cela fonctionnerait-il pour moi?	Montant d'argent auquel j'ai accès	Risque pour moi : qu'est-ce qui pourrait mal tourner?
Épargne personnelle			
Famille			
Amis			
Carte(s) de crédit			
Marge de crédit			
2 <sup>e</sup> hypothèque sur la maison			
Vendre une propriété ou un bien immobilier et utiliser le produit de la vente pour financer l'entreprise			
Démarrer une très petite entreprise et bâtir une épargne pour développer l'entreprise			
Utiliser mon salaire actuel pour financer ma nouvelle entreprise			
Inciter les membres de la communauté à investir dans mon idée			

et les rembourser à une date convenue d'un commun accord			
--	--	--	--

Il existe plusieurs autres options pour financer pour votre entreprise. Lisez les descriptions suivantes et déterminez si elles pourraient convenir à votre entreprise à un moment ou à un autre.

### **Investisseur providentiel**

C'est un investisseur informel qui devient un partenaire invisible dans la prise de décision. C'est une personne qui est généralement bien éduquée, fortunée et qui a de l'expérience en investissement. Vous rencontrerez peut-être un tel ange grâce à vos réseaux informels et communautaires ou lors d'une session de présentations. Ces personnes investissent dans une entreprise à ses premiers stades de développement, généralement une entreprise en démarrage. De nombreux investisseurs providentiels sont des entrepreneurs actuels ou anciens qui aiment investir, parfois même avant que le concept d'affaires ne soit lancé. Ces investissements sont généralement moins importants (moins de 1 million de dollars) que les investissements en capital de risque et sont considérés comme présentant un risque élevé pour l'investisseur parce que le flux de rentrées n'a pas encore garanti. Les capitaux propres de l'entreprise peuvent faire partie d'un investissement providentiel.

### **Fonds de capital de risque**

Certaines entreprises fournissent du capital de démarrage et de croissance en utilisant des fonds communs provenant de particuliers, de sociétés, de caisses de retraite et de fondations. Si votre entreprise a des coûts élevés d'équipement et de technologies et que son concept d'affaires est novateur, vous pourriez être admissible à un fonds de capital de risque. Les sociétés de capital-risque analysent de très près toutes les entreprises dans lesquelles elles investissent, car elles doivent s'assurer de protéger leurs clients investisseurs. Les capitaux propres de l'entreprise font partie des investissements en capital de risque. Les investisseurs en capital de risque sont généralement des membres actifs du conseil d'administration de l'entreprise d'investissement ou de la société de placement qu'ils représentent.

### **Troc**

Vous pouvez échanger des produits ou des services de valeur égale avec d'autres entreprises, de sorte que vous n'êtes pas obligés de trouver l'argent nécessaire pour obtenir ce dont vous avez besoin.

### **Client**

Invitez vos clients à devenir membres d'un club Privilèges afin qu'ils utilisent vos services plus régulièrement, reçoivent des renseignements à l'avance sur les prochaines offres et les événements et profitent d'offres exclusives. Les frais d'adhésion sont modiques, mais plus vous avez de membres, plus vos revenus augmentent. Les clients peuvent aussi devenir des investisseurs providentiels. Mais attention à ne pas dépenser tous les frais d'adhésion payés, car vos clients paient pour de futurs services et peuvent cesser d'être membres à tout moment.

### **Chaîne d'approvisionnement**

Signez un accord mutuellement acceptable avec vos fournisseurs afin de payer à des moments qui vous conviennent mieux ou d'investir mutuellement dans quelque chose que vous (ou tous les partenaires) avez besoin. Par exemple, des détaillants peuvent s'unir pour faire d'une

campagne publicitaire commune, organiser l'expédition de divers produits provenant du même fournisseur afin d'obtenir un rabais sur les frais d'envoi ou pour louer des espaces d'entreposage communs. Habituellement, les accords de chaîne d'approvisionnement permettent d'économiser de l'argent ou de stabiliser vos sorties de fonds, mais ils peuvent aussi inclure une entente de crédit plus large.

### **Employés**

Si vous traitez bien vos employés, ils sont plus susceptibles de vous être fidèles. La fidélité des employés signifie qu'ils pourraient acheter vos produits ou services ou recommander votre entreprise à leur réseau, leur famille, leurs amis et leur communauté. Cela est particulièrement utile dans les communautés où le bouche-à-oreille est le moyen de promotion le plus efficace et rapide et lorsque les gens ont de bonnes choses à dire sur votre entreprise. Mais n'oubliez pas que cela est aussi vrai dans le cas contraire.

### **Bourse publique**

Les entreprises en croissance peuvent aussi investir dans des actions et des obligations et utiliser le rendement du capital investi pour financer leurs activités.

### *Coûts de démarrage*

Savez-vous combien il en coûte normalement pour démarrer une entreprise en Alberta dans votre secteur d'activité? Cette somme d'argent pourrait être très différente de celle dont vous aviez besoin dans votre pays d'origine. Vous devrez effectuer de nombreuses recherches pour vous assurer que vos estimations de coûts sont exactes.

Vous pouvez utiliser le tableau suivant pour estimer le montant dont vous avez besoin pour démarrer votre entreprise ou la faire croître (si votre entreprise est en mode croissance, remplacer le mot « démarrage » ci-dessous par « croissance »). Pour avoir une idée plus précise de ces coûts, utilisez principalement des sites Web locaux, bien documentés et recommandés par l'industrie. Ce tableau continue sur la page suivante.

Exemples de coûts de démarrage	Coût estimé
Enregistrer le nom de votre entreprise	
Ouvrir un compte bancaire d'entreprise	
Obtenir les permis et autorisations nécessaires	
Achat d'un nom de domaine pour un site Web	
Création d'un site Web	
Installer un système de courriels	
Installer un système de gestion des relations avec la clientèle (SGRC)	
Retenir les services d'un commis comptable et d'un comptable	
Honoraires de services juridiques	
Loyer ou location d'espace de bureau (incluant dépôts de sécurité)	
Frais de branchement pour les services publics	
Frais d'installation pour le téléphone	

Ordinateurs, matériel de bureau, fournitures de bureau	
Étude de marché	
Rénovations ou changements au site	
Conseiller d'affaires ou honoraires de consultant	
Assurances	
Meubles, installations, équipement et fournitures	
Publicité, coûts de marketing durant les 12 premiers mois	
Cartes professionnelles	
Lancements (prélancement et lancement officiel)	
Salaires	
Formations	
Voyages et déplacements	
Stock d'ouverture	
Autre :	

### Quelques conseils de bailleurs de fonds

Nous avons rencontré Sharon Connolly, membre de l'équipe de soutien aux entrepreneurs immigrants, chez Banque de développement du Canada (BDC).

#### **Comment votre banque ou organisation soutient-elle les immigrants et travaille-t-elle avec eux?**

BDC a un programme de prêt (jusqu'à 50 000 \$) pour les entrepreneurs immigrants avec peu d'antécédents de crédit, voire aucuns, au Canada. Ce programme tient compte de l'expérience entrepreneuriale antérieure et de toute autre expérience pertinente ainsi que de la viabilité du plan d'affaires. Puisque, selon nous, il faut plus que de l'argent pour réussir, nous tentons également d'offrir aux entrepreneurs des occasions de participer à des programmes de mentorat. De plus, BDC collabore avec des organismes locaux et régionaux qui aident les entrepreneurs tout au long du processus de planification d'entreprise.

#### **Quel est le principal conseil que vous donneriez à de nouveaux entrepreneurs immigrants qui se préparent à demander du financement pour leur entreprise?**

Nous recommandons aux entrepreneurs d'élaborer tout d'abord un plan d'affaires et de bien comprendre leurs activités, y compris leur modèle d'affaires et leurs finances. Une fois partagé avec un banquier, le plan d'affaires devient un document qui permet de favoriser la discussion et qui répond à différentes questions.

En plus du plan d'affaires, nous encourageons les entrepreneurs à remettre une étude de marché, des articles appuyant leurs conclusions, la biographie des membres de leur équipe, des témoignages de clients et tout renseignement jugé utile.

#### **Pour avoir accès au programme de prêt de la BDC, combien d'argent devraient avoir épargné les nouveaux entrepreneurs immigrants pour les coûts de démarrage de leur entreprise?**

Bien que cela varie en fonction du projet et de la taille du projet, les entrepreneurs peuvent être admissibles au programme de prêt pour entrepreneurs néo-canadiens même s'ils n'ont amassé que 10 %



des coûts du projet. Nous voulons nous assurer que le projet est bien financé, car un financement insuffisant nuira au succès de l'entreprise. L'entrepreneur a également tout intérêt à être capable de fournir des fonds supplémentaires s'il doit faire face à des défis imprévus.

***De quelle manière travaillez-vous avec les nouveaux entrepreneurs immigrants pour améliorer leur cote de crédit et augmenter le financement que vous pouvez leur prêter?***

Au début de notre relation, nous pouvons fournir un petit prêt qui permettra à l'entreprise d'établir un historique de remboursement et de faire leur preuve auprès d'une institution financière. Nous encourageons également les entrepreneurs à travailler avec d'autres partenaires financiers qui aident les nouveaux arrivants à obtenir le financement dont ils ont besoin pour démarrer leur entreprise ou la faire croître.

***Quels sont les 3 principaux éléments financiers qui permettent d'évaluer la performance d'une entreprise?***

1. La rentabilité globale de l'entreprise et celle de chaque produit ou service;
2. Le fonds de roulement, car l'entrepreneur doit aussi bien comprendre le flux de trésorerie de son entreprise. Même si une entreprise est rentable, elle peut être mise en danger si le propriétaire n'arrive pas à recouvrer ses comptes clients et à payer ses créanciers à temps.
3. Les marges, car si vous ne savez pas quelle est la marge nette nécessaire pour payer vos frais généraux, il se peut que vous n'ayez pas fixé un juste prix pour vos produits. Ou si vos frais généraux sont trop élevés, vous pouvez prendre la décision de devenir plus efficace.

***Selon vous, après combien de temps les entrepreneurs commenceront-ils à générer un revenu net positif?***

Cela varie en fonction de l'entreprise. Les entrepreneurs doivent faire des prévisions de flux de trésorerie et élaborer des états des résultats prévisionnels afin que leur banquier ou leurs autres partenaires puissent comprendre quand l'entreprise générera un bénéfice net positif et comment elle arrivera à respecter ses obligations jusqu'à ce moment.

***Quels sont les moyens de maintenir une relation positive avec votre banque après avoir reçu le prêt?***

Vous devez tenir votre banquier au courant des derniers développements concernant votre entreprise. Après tout, votre banquier peut être une excellente source de conseils et de contacts. Il pourrait vous suggérer d'obtenir des fonds supplémentaires, vous offrir des conseils sur votre planification stratégique, vous présenter à des personnes importantes dans votre secteur d'activité ou à des professionnels tels que des comptables et des avocats qui pourraient faire une grande différence pour votre entreprise.

Invitez votre banquier à visiter votre entreprise au moins une fois par an pour qu'il puisse rencontrer vos principaux employés et mieux comprendre vos activités.

Assurez-vous de soumettre vos renseignements financiers à temps, faisant ainsi preuve de transparence.

Tout cela peut vous aider à être approuvé la prochaine fois que vous souhaitez financer un projet.

Et si votre banquier refuse votre demande de prêt, demandez-lui les raisons exactes du refus et, surtout, ne vous découragez pas. Faites le travail nécessaire pour améliorer votre proposition en mettant à profit ce que vous avez appris. Vous démontrerez également votre volonté à vous améliorer et à améliorer votre présentation.

Pour plus de renseignements sur BDC, visitez [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca).

## ANNEXE A – SITES WEB UTILES

### **Entreprises et industries (site national)**

Grâce à ce site, les propriétaires de petites entreprises peuvent trouver divers renseignements utiles (ex. : subventions, prêts et financement pour les entreprises, permis, licences et règlements) selon la province ou le territoire, l'objectif, le secteur d'activité ou le groupe démographique.

[www.canada.ca/fr/services/entreprises.html](http://www.canada.ca/fr/services/entreprises.html)

### **Subventions et financement pour les entreprises (Innovation Canada)**

Cliquez sur le lien intitulé « Programmes de financement du gouvernement ». Vous devrez alors remplir un petit sondage pour créer une liste des programmes et services pour les entreprises de l'Alberta, y compris celles appartenant à des immigrants, des jeunes et autres catégories d'entrepreneurs.

[www.canada.ca/fr/services/entreprises/subventions.html](http://www.canada.ca/fr/services/entreprises/subventions.html)

### **Programme de financement des petites entreprises du Canada**

Il s'agit d'un programme de prêt du gouvernement fédéral administré par Industrie Canada et géré par les banques traditionnelles. Vous pouvez obtenir jusqu'à 500 000 dollars pour l'acquisition d'immobilisations corporelles. Les clients doivent être admissibles auprès des banques, mais le gouvernement fédéral couvre jusqu'à 85 % des pertes encourues par des clients admissibles.

[www.ic.gc.ca/eic/site/csbfp-pfpec.nsf/fra/accueil](http://www.ic.gc.ca/eic/site/csbfp-pfpec.nsf/fra/accueil)

### **Liaison Entreprise**

Liaison Entreprise (Business Link) est le centre entrepreneurial de l'Alberta. Organisme sans but lucratif, nous aidons les entrepreneurs à franchir les étapes pour démarrer leurs propres entreprises. Nous offrons également du soutien et des conseils personnalisés, des études de marché, un accès à des experts, des formations, des possibilités de réseautage et du soutien spécialisé pour les entrepreneurs autochtones.

[businesslink.ca/fr](http://businesslink.ca/fr)

Financement de votre entreprise

[businesslink.ca/fr/je-demarre-une-entreprise/financement-de-votre-entreprise](http://businesslink.ca/fr/je-demarre-une-entreprise/financement-de-votre-entreprise)

## ANNEXE B - GLOSSAIRE

Ce glossaire vous sera utile lors de la lecture du présent guide. Vous devriez également bien maîtriser ces termes, car vous les utiliserez lors de vos discussions avec des partenaires, des fournisseurs, des investisseurs et des conseillers. Il est aussi très important de bien les comprendre avant de réfléchir à vos plans à long terme pour votre entreprise et aux façons de la faire croître.

### **Actif (*Asset*)**

Bien utile ou précieux. Par exemple, une caisse enregistreuse, une imprimante ou un ordinateur utilisé par l'entreprise.

### **Actions (*Shares*)**

Titre de propriété d'une entreprise. Chaque action représente une petite partie des profits de l'entreprise qui sont payables à l'actionnaire.

### **Budget (*Budget*)**

Estimation des revenus et des dépenses pour une période donnée.

### **Capital (*Capital*)**

Actifs financiers tels que l'équipement, les matériaux de fabrication, les véhicules, l'argent en dépôt dans un compte bancaire.

### **Capital de démarrage/capital d'établissement (*Start-up Capital/Seed Money*)**

Fonds apportés pour soutenir financièrement la création d'une nouvelle entreprise, incluant les coûts liés, par exemple, à la location d'espaces de bureau, à l'obtention de permis et de licences, l'inventaire, au développement du produit, à la fabrication, au marketing, etc.

### **Capitaux propres (*Owner's Equity*)**

Somme d'argent que le propriétaire a investi dans l'entreprise, moins les gains qu'il a conservés au fil du temps. Les capitaux propres peuvent aussi être considérés (avec le passif) comme une source des actifs de l'entreprise.

### **Carte de crédit (*Credit Card*)**

Carte obtenue dans le cadre d'un contrat signé avec une banque ou une société de financement. La carte vous permet d'acheter des biens sans argent comptant. Pour tout achat, vous devez peut-être rembourser un montant supplémentaire sous forme d'intérêt. Chaque mois, vous devez rembourser le montant que vous avez utilisé sur votre carte de crédit, ou une partie de celui-ci. Si vous ne payez pas le solde de votre carte de crédit, un taux d'intérêt situé entre 19 % et 27 % s'appliquera sur le montant non remboursé. Certaines cartes de crédit calculent l'intérêt dû par journée de retard de paiement et d'autres par mois, mais peu importe la méthode de calcul utilisée, vous perdez de l'argent si vous ne remboursez pas votre carte de crédit immédiatement. Tout contrat de carte de crédit prévoit un montant mensuel minimal à payer, ce qui permet de réduire le taux d'intérêt et d'éviter les pénalités. Certains propriétaires de petites entreprises utilisent une carte de crédit pour démarrer leur entreprise et ne paient que le montant minimum chaque mois, jusqu'à ce qu'ils aient suffisamment de liquidités pour en payer davantage. N'oubliez pas que si vous payez le montant minimum, vous devrez peut-être payer des intérêts sur le montant total.

**Caution (*Guarantor*)**

Personne ou organisme qui garantit quelque chose. Dans le cadre d'un prêt commercial, si un emprunteur n'a pas de garantie à offrir, une personne peut s'engager envers le prêteur à satisfaire les obligations contractées par l'emprunteur dans l'éventualité où ce dernier ne les remplirait pas.

**Comptabilité d'exercice (*Accrual basis*)**

Méthode de comptabilité selon laquelle les opérations financières sont comptabilisées au moment où elles se produisent. Ainsi, les revenus sont constatés lorsque la vente est faite et les dépenses sont comptabilisées lorsque l'entreprise reçoit la facture. Le principal avantage de la comptabilité d'exercice est de faire correspondre les dates d'entrée (revenu) et de sortie (dépense) de fonds, permettant de mieux comprendre l'impact d'une opération financière au cours d'une période donnée.

**Comptes clients (*Accounts Receivable*)**

Argent que des débiteurs doivent à une entreprise. Par exemple, les factures que vos clients n'ont pas payées même après avoir reçu la marchandise commandée auprès de votre entreprise.

**Comptes fournisseurs (*Accounts Payable*)**

Argent qu'une entreprise doit à ses créiteurs. Par exemple, votre entreprise peut devoir de l'argent à une société de service public (électricité ou gaz naturel), à un propriétaire d'un immeuble de bureaux ou à une entreprise de location d'équipement.

**Cote de crédit/pointage de crédit/antécédents en matière de crédits (*Credit Rating/Credit Score/Credit History*)**

Évaluation de l'aptitude d'une personne ou d'une entreprise à respecter ses engagements financiers en fonction de ses antécédents.

Chaque fois que vous achetez quelque chose, vous contribuez à créer votre cote de crédit personnelle. Lorsque vous payez vos factures et vos prêts à temps, votre cote de crédit augmente. Mais si vous ne payez pas à temps ou en cas de défaut de paiement, votre cote de crédit baissera. Si vous n'avez pas de carte de crédit ou d'hypothèque, il est difficile d'améliorer votre cote de crédit. Une banque se base sur la cote de crédit pour décider si elle offrira à une personne des produits de financement (ex. : prêts ou marges de crédit). Veuillez faire attention à la fréquence à laquelle un bailleur de fonds – ou vous-mêmes – demande un rapport de crédit. Si vous demandez un rapport complet sur votre dossier de crédit plus de trois fois par an, votre cote de crédit peut baisser.

**Crédit (*Credit*)**

Somme d'argent avancée à une personne ou à une entreprise. Cet argent peut aussi vous être avancé à titre personnel et vous pouvez choisir de l'utiliser pour votre entreprise.

**Débit/crédit/solde (*Debit/Credit/Balance*)**

*Débit* : montant prélevé sur un compte, généralement sous forme de paiement pour l'acquisition d'un bien ou l'obtention d'un service.

*Crédit* : dépôt ou paiement pour la vente d'un bien ou la prestation d'un service.

*Solde* : montant laissé en banque lors du calcul des débits et des crédits.

**Découvert (*Overdraft*)**

Situation d'un compte bancaire dont le solde est négatif parce que la personne a retiré plus d'argent qu'elle en avait dans ce compte.

**Dépense (*Expense*)**

Coût encouru par votre entreprise, incluant les factures que vous payez, les salaires, les fournisseurs, les produits et toute autre sortie de fonds que fait votre entreprise pour payer quelque chose dont vous avez besoin pour votre entreprise.

**Dépréciation/Amortissement (*Depreciation/Amortization*)**

Perte de valeur subie par un bien. Généralement, il est prévu qu'un bien dure un certain nombre d'années, disons ici 5 ans. Chaque année, ce bien ajoute de la valeur de votre entreprise, mais, en même temps, il perd de la valeur en raison de son usure et de son obsolescence. La constatation comptable des dépréciations subies est réalisée par voie d'amortissement et cette perte de valeur est considérée comme une dépense. Vous aurez ainsi une image plus précise de vos coûts totaux.

**Dette (*Debt*)**

Argent (ou quelque chose utilisé à la place de l'argent) qui est dû à un prêteur.

**Dividende (*Dividend*)**

Partie du bénéfice qu'une entreprise distribue à ses actionnaires.

**Entrepreneur (*Entrepreneur*)**

Personne qui possède une entreprise.

**Financement (*Financing*)**

Différentes manières d'obtenir de l'argent pour gérer votre entreprise.

**Financement participatif (*Crowdfunding*)**

Méthode pour financer un projet ou la création d'une entreprise en sollicitant l'appui financier (souvent de petites sommes d'argent) d'un grand nombre de contributeurs par l'entremise de plateformes de médias sociaux tels que Kickstarter et GoFundMe. Autre terme : sociofinancement.

**Fonds de roulement (*Working Capital*)**

Argent utilisé pour les opérations quotidiennes d'une entreprise et égal à la différence entre l'actif à court terme et le passif à court terme. Cette mesure indique si l'entreprise a la capacité de financer son exploitation courante, c'est-à-dire si elle a suffisamment d'actifs pour rembourser ses dettes au moment où elles deviennent exigibles.

**Immigrant (*Immigrant*)**

Une personne qui s'est légalement installée dans un pays différent de celui où elle est née ou a vécu le plus récemment.

**Intérêt (*Interest*)**

Pourcentage facturé sur une somme d'argent qui vous a été prêtée ou que vous n'avez pas remboursée.

**Investissement (*Investment*)**

Quelque chose dans laquelle une personne met de l'argent et qui lui rapportera plus tard la même somme d'argent ou une somme plus élevée.

**Garantie (*Collateral*)**

Bien (meuble ou immobilier) qu'un emprunteur donne en garantie pour un prêt. Si l'emprunteur ne rembourse pas le prêt, il devra remettre ce bien à la banque. Par exemple, si vous avez utilisé votre voiture en garantie pour un prêt et que vous ne remboursez pas ce prêt, vous devrez donner votre voiture à la banque.

**Limite de crédit (*Credit Limit*)**

Montant maximal qu'un prêteur veut bien prêter. Si vous consultez un relevé de carte de crédit ou de marge de crédit, la limite de crédit ou le montant total des dettes que le prêteur vous donnera.

**Marge de crédit – personnelle/commerciale (*Line of Credit – personal/business*)**

Somme d'argent que vous êtes autorisé à emprunter sans avoir à demander de nouveau un prêt. Les paiements sont effectués en fonction du montant emprunté. Par conséquent, si la limite de votre marge de crédit est 20 000 \$, mais n'empruntez que 500 \$, vous devrez rembourser uniquement 500 \$ plus les intérêts.

**Paiement différé (*Deferred Payment*)**

Paiement reporté à plus tard. Par exemple, lors de l'achat d'une voiture, vous optez pour des paiements mensuels. Si aucun versement n'est requis durant les trois premiers mois, on dira que vos paiements mensuels sont différés (et généralement ajoutés à la fin de la période de prêt).

**Plan d'affaires (*Business Plan*)**

Document dans lequel sont définis les objectifs de l'entreprise et les stratégies pour les atteindre.

**Prêt (*Loan*)**

Habituellement, les institutions financières telles que les banques et les caisses populaires n'accordent des prêts qu'aux entreprises rentables. Plusieurs nouveaux entrepreneurs utilisent l'hypothèque de leur résidence personnelle ou leur marge de crédit pour financer les coûts de démarrage de leur entreprise (c'est une forme de financement à risque élevé). Si vous êtes propriétaire d'une maison, vous pouvez obtenir une marge de crédit pour vos dépenses personnelles.

**Emprunt à court terme/long terme (*Short-Term/Long-Term Loan*)**

*Emprunt à court terme* : Prêt devant être remboursé dans un délai inférieur à 1 an.

*Emprunt à long terme* : Prêt pouvant être remboursé sur plusieurs années. Une hypothèque est un bon exemple de prêt à long terme.

De plus, la durée de l'emprunt peut influencer le taux d'intérêt demandé ainsi que les conditions à remplir (garantie ou caution nécessaire?).

**Prêt commercial (*Business Loan*)**

Argent qu'une entreprise emprunte et remboursera avec intérêts.

**Prêt garanti/non garanti (*Secured/Unsecured Loan*)**

*Prêt garanti* : Prêt assorti d'une garantie ou d'un engagement pris par un tiers (caution) afin que le prêteur soit assuré d'être remboursé.

*Prêt non garanti* : Prêt n'ont couvert par une garantie ou une caution. Les cartes de crédit et les découverts sont souvent des prêts non garantis (mais pas toujours).

**Prêt hypothécaire (*Mortgage*)**

Type de prêt consenti à un emprunteur pour qu'il puisse acquérir une propriété. Le prêteur conserve le titre de propriété jusqu'au paiement intégral de la dette et des intérêts. C'est un type de financement courant pour l'achat d'une maison ou d'un immeuble commercial.

**Profit/Perte (*Profit/Loss*)**

*Profit* : Solde positif. C'est l'argent que l'entreprise gagne une fois qu'elle a payé toutes ses dépenses, dettes incluses.

*Perte* : Solde négatif. Ainsi, lorsque les dépenses et les obligations de l'entreprise sont plus élevées que les revenus, l'entreprise ne gagne pas d'argent.

**Projection/Prévision (*Projection/Forecast*)**

Estimation de ce qui pourrait arriver, dans le futur, à l'entreprise. On prévoit souvent pour la première, troisième et cinquième année d'activité.

**Prévision de trésorerie (*Cash flow Projection/Forecast*)**

Estimation du moment et du montant des entrées et des sorties de fonds pour une période donnée (généralement 1 an). Une prévision de trésorerie indique combien une entreprise doit emprunter, ainsi que le moment où elle doit rembourser cet argent et la façon dont elle compte le rembourser.

**Récession (*Recession*)**

Période où l'économie est en déclin. Il est alors plus difficile de se trouver un emploi ou de garder son emploi, les salaires sont plus bas et les gens ne dépensent pas autant d'argent.

**Relevé (*Statement*)**

Document imprimé faisant état du solde d'un compte bancaire, d'une carte de crédit, d'un compte de prêt, etc., incluant les sommes qui y ont été versées et retirées.

**Rendement du capital investi (*Return on Investment*)**

Argent que l'on retire d'un investissement. Certains investissements ont des rendements élevés et d'autres, des rendements plus faibles. Certains investissements vous rapportent de l'argent maintenant et d'autres, plus tard. Un retour, c'est le profit de votre investissement.

**Retrait (*Withdrawal*)**

Sortie d'argent d'un compte. Si on retire moins que le solde actuel du compte, ce dernier ne sera pas à découvert.

**Revenu (Revenue)**

Toute entrée d'argent provenant d'une vente, d'un contrat ou de toute autre entente.

**Risque (Risk)**

Probabilité qu'une entreprise perde la totalité ou une partie des fonds investis. Les investisseurs évaluent le niveau de risque d'une entreprise avant d'investir. Un propriétaire doit tenir en compte du risque que peut représenter le fait d'accepter un prêt ou un investissement.

**Services bancaires électroniques (Electronic Banking)**

Dispositions permettant d'accepter les paiements par cartes de débit et de crédit à l'aide d'appareils numériques ou électroniques. Les services bancaires électroniques comprennent également l'utilisation d'une application bancaire ou d'un site Web pour payer des factures plutôt que de faire des chèques ou de payer en personne en argent comptant.

**Stratégie (Strategy)**

Plan pour atteindre des objectifs, pour obtenir ce qu'une personne veut. Un plan d'affaires est un exemple de stratégie visant à faire croître votre entreprise.

**Subvention (Grant)**

Argent donné par un bailleur de fonds et qui, généralement, n'a pas besoin d'être remboursé. Une subvention est un investissement que fait un gouvernement ou un organisme dans un projet prometteur. Pour obtenir une subvention, vous devez convaincre le bailleur de fonds que vous êtes digne de confiance, que votre idée en vaut la peine et que vous gèrerez cet argent de manière appropriée. Si vous en faites mauvais usage, vous devrez rembourser la subvention. La plupart des gens ont besoin d'aide pour rédiger une demande de subvention, car le processus est complexe. Et même si vous soumettez une demande, elle pourrait être rejetée. Puisqu'un montant précis est réservé aux subventions, les bailleurs de fonds ne financent que les meilleures demandes. Mais une fois que vous avez reçu une subvention et avez prouvé vos compétences en gestion financière, il vous sera peut-être plus facile d'obtenir d'autres subventions.

**Taux d'intérêt et durée de l'emprunt (Interest Rate & Length of Term)**

*Taux d'intérêt* : somme d'argent facturée par un prêteur.

*Durée de l'emprunt* : temps nécessaire pour rembourser le prêt. Par exemple, un prêt à un taux de 20 % d'intérêt sur 36 mois signifie que l'emprunteur remboursera le montant du prêt majoré de 20 % divisé en 36 versements égaux.

**Valeur nette (Net Worth)**

Montant d'argent qui resterait si votre entreprise était vendue. Elle est égale à la différence entre la valeur des actifs d'une entité et la valeur de ses passifs.