

# Préparations en vue d'obtenir du financement

RÉDIGEZ UN PLAN D'AFFAIRES COMPLET (DÉMARRAGE)  
OU UN ÉCRIT SUR VOTRE PROJET D'AFFAIRES

Pour maximiser l'efficacité de votre plan d'affaires :

## Utilisez les modèles de plan d'affaires

- Précis, concis, en abordant tous les sujets importants
- Démontrez que votre modèle d'affaires tient la route
- Demeurez très réalistes et conservateurs dans vos prévisions pour éviter de perdre votre crédibilité

## Éviter d'oublier des secteurs d'étude importants

- Financement désiré et son utilisation
- Portrait de l'industrie
- Concurrence vs votre avantage concurrentiel
- Stratégie marketing / publicitaire
- États financiers et prévisions financières, avec prémisses

**Apportez des informations ou études** en appui à vos informations (ex : évolution des habitudes de consommation en faveur de votre produit, tendances du marché, démographie favorable, etc.)

**Priorisez la demande de financement** dans vos étapes de réalisation. Le processus pouvant nécessiter parfois plusieurs semaines, évitez les délais substantiels qui pourraient en découler.

VÉRIFIEZ VOTRE DOSSIER DE CRÉDIT

Chaque fois que vous faites une demande de prêt ou que vous payez une facture en retard, cette information est ajoutée à votre dossier. Certains renseignements peuvent rester inscrits jusqu'à **6 ans** dans votre dossier – ou même jusqu'à **14 ans**, dans le cas où vous auriez essuyé un minimum de **2 faillites**.

Les fournisseurs de crédit fondent leur décision en fonction de vos antécédents de crédit. Votre dossier donne des renseignements très précis sur la façon dont vous gérez vos finances, ce qui peut jouer très favorablement ou défavorablement dans votre demande.

Agences d'évaluation : Equifax Canada ou TransUnion (et d'autres).

## Comment rétablir son crédit :

- Lettre à l'agence s'il y a lieu, pour corriger ou expliquer une information
- Faire une consolidation de dettes
- Limiter et fermer de comptes crédit.  
Garder le minimum de cartes
- Payer les soldes mensuellement, sans retard

CAUTION PERSONNELLE

## Sachez qu'il y a de fortes possibilités que vous ayez à cautionner personnellement votre prêt.

- Établissez votre bilan personnel d'avance
- Évaluez les possibilités de garanties à offrir (personnel, biens mobiliers/immobiliers, inventaires, comptes clients, autres)

MISE DE FONDS PERSONNELLE

Une **mise de fonds** de la part des actionnaires est essentielle à tout projet d'entreprise. Elle témoigne du niveau de risque que vous acceptez de courir, ce qui en dit long aux créanciers.

- Préparez-vous et planifiez cette mise de fonds.  
(Quelle est votre capacité pour votre projet, la portion monétaire versus le transfert d'actif, votre capacité de réinjection dans le temps)
- Mises de fonds habituelles : de **5 à 25 %** du financement nécessaire.

## CAPACITÉ DE REMBOURSEMENT

Avant de présenter une **demande de financement**, assurez-vous de connaître vos capacités de remboursement, afin d'orienter votre demande et votre négociation avec le prêteur.

- Faites un budget de trésorerie
- Faites correspondre votre remboursement mensuel à votre demande de financement.

## ÉVALUEZ LES CONDITIONS DE FINANCEMENT

En ayant bien établi votre budget et vos capacités de remboursement, vous serez plus en mesure d'évaluer certains facteurs décisifs face à vos besoins en financement.

- Le montant de financement proposé
- La durée d'amortissement idéale
- Les possibilités d'options de remboursement flexibles (ex : base saisonnière pour payer seulement les intérêts pendant certaines périodes)

- Les garanties exigées
- Le taux d'intérêt.
- Le remboursement anticipé

Note : Avant de vous présenter à votre institution, informez-vous des conditions sur le marché. Vous serez ainsi mieux outillé pour négocier votre demande.

## SOYEZ PRÉPARÉS ET CONVAINCANTS

- Votre présentation, votre attitude lors de votre première rencontre avec votre conseiller, ainsi que votre confiance en vous joueront un rôle important dans l'évaluation de votre dossier.
- Connaissez votre dossier par cœur, ayez une connaissance parfaite de votre produit ou service, ainsi que de votre marché.
- Soyez visionnaire et convaincant tout en demeurant réaliste à la fois.