



**Les sources de financement:
Beaucoup plus nombreuses que vous le pensez !**



A. MISE EN CONTEXTE :

Cette infolettre est publiée conjointe avec la Capsule Vidéo intitulée, Introduction de 40 sources de financement (Partie 4 de 5), disponible à www.irrconseil.com/financement/ ou sur ma chaîne YouTube, Le financement comme vous ne l'avez jamais vu : www.bit.ly/FinancementVideo.

B. INTRODUCTION :

Nous limitons trop souvent le financement à deux sources: le financement conventionnel et au besoin, la dette subordonnée¹.

En fait, il y a de très nombreuses sources de financement comme vous pourrez le constater dans le cadre de cette infolettre, au-delà de 40 sources.

C. STRUCTURE DE FINANCEMENT :

Les sources de financement ne sont pas en tant que telle une fin, mais bien un moyen d'arriver à l'objectif ultime, consistant en l'obtention d'une meilleure structure de financement.

Une bonne structure de financement résulte normalement en de meilleures conditions de financement, permettant à l'entreprise de supporter pleinement sa croissance et même de l'accélérer.

En fait, une structure de financement optimale constitue carrément un avantage compétitif pour l'entreprise et se traduit par une amélioration de ces 5 aspects :

- Obtention de plus de financement;
- Diminution du coût du financement;
- Amélioration de la disponibilité i.e. permettant de :
 - Prendre de plus grande commande;
 - Bénéficier d'escompte de paiement auprès de fournisseurs;
 - Offrir des termes de paiement prolongé à ses clients;
 - Et plus encore.
- Augmentation de la flexibilité :
 - Peu ou pas de ratios;
 - Possibilité de choisir ses ratios;
 - Possibilité de définir ses ratios;
 - Et plus encore.

¹ C'est-à-dire lorsque le financement conventionnel ne permet pas de satisfaire tous les besoins de l'entreprise, on fait appel à la dette subordonnée.

- Réduction du risque :
 - Obtention de dette en devises – gestion du risque de change;
 - Taux variable ou taux fixe – gestion du risque de taux;
 - Amélioration de la trésorerie – gestion du risque de liquidité;
 - Mixte adéquate entre le financement court terme et financement long terme;
 - Et plus encore.

Bien qu'il soit essentiel de connaître TOUTES les sources de financement afin d'améliorer sa structure de financement, c'est ultimement et uniquement le bon choix des sources de financement, incluant la sélection du prêteur et la combinaison des sources qui résulteront en une meilleure structure de financement et la création d'un avantage compétitif.

D. DISPONIBILITÉ / ÉLIGIBILITÉ DU FINANCEMENT :

Si votre entreprise a des actifs OU génère des flux monétaires positifs OU présente un profil de revenus récurrents, celle-ci est éligible à la majorité des sources de financement.

Si votre entreprise ne possède qu'une des caractéristiques, par exemple votre entreprise a des actifs (mais également des pertes), du financement est disponible à un coût élevé.

Si cependant, votre entreprise a deux ou même trois des caractéristiques, non seulement l'ensemble des sources de financement sont disponibles, mais elles le sont à des conditions particulièrement avantageuses.

E. 4 PHILOSOPHIE / 4 STRATÉGIES DE FINANCEMENT :

Le financement est habituellement accordé en se basant sur l'une des quatre philosophies suivantes :

Voir à ce sujet notre troisième capsule vidéo : <https://youtu.be/nUBzC6pQQiY>

a) Financement conventionnel :

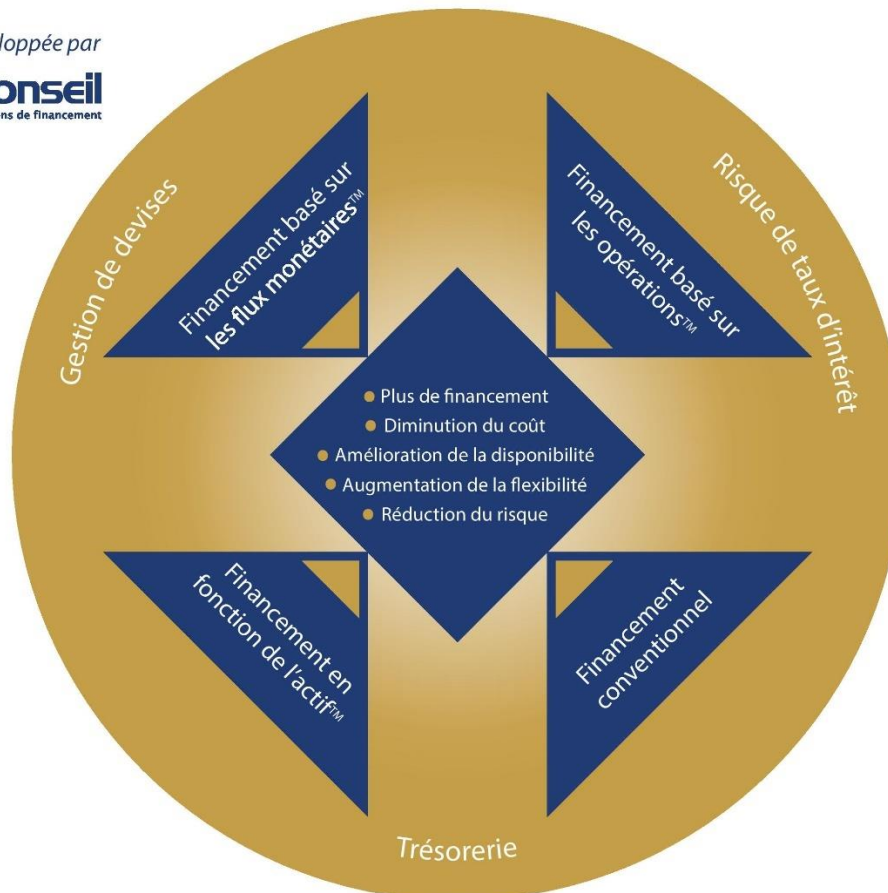
Financement disponible en présence de flux monétaires positifs ET d'actifs. Limitation du pouvoir d'emprunt et de la flexibilité par la présence de ratios. Constitue la majorité des financements au Canada.

b) Financement en fonction de l'actif™ :

Financement basé sur la valeur de vos actifs, avec peu ou pas de ratios². Mode de financement introduit au Canada dans les années 2000 et représentant 30% à 50% des financements aux États-Unis.

Optimisez vos conditions de financement

Méthodologie développée par



Plus de 40 sources de financement

Tous droits réservés

² Dans le cas de financement court terme, uniquement le ratio de couverture de charge fixe est demandé (on désire éviter de financer des pertes ou le paiement de dette long-terme). Dans le cas de financement d'actifs long terme, aucun ratio n'est requis, bien que l'on évalue la capacité de remboursement de l'entreprise.

c) Financement basé sur les flux monétaires™

Financement en fonction de la stabilité de vos flux monétaires et représentant un multiple de ceux-ci. Mode de financement ayant énormément évolué au cours des années 2010 puisque :

- Les prêteurs conventionnels l'offrent de plus en plus;
- Les prêteurs de dettes subordonnées se sont adaptés en modifiant leur offre de financement;
- Arrivée de nouveaux prêteurs spécialisés dans ce segment se situant entre les prêteurs conventionnels et les prêteurs de dettes subordonnées.

d) Financement basé sur les opérations™

Financement basé sur les caractéristiques de vos opérations et permettant d'obtenir un financement représentant jusqu'à 100% de vos achats, ainsi que 100% de vos coûts de production. Mode de financement en pleine croissance et qui devrait prendre une place plus importante au cours de la prochaine décennie.

F. AU-DELÀ DE 40 SOURCES DE FINANCEMENT :

Nous avons choisi de regrouper les sources de financement en quatre catégories, soit la dette, l'équité, la dette ou l'équité (selon le classement qu'on lui donne, fonction du point de vue que l'on a c.-à-d. prêteur principal, actionnaires, comptables) et finalement autres.

La classification par dette est en fonction de l'offre de financement que l'on vous fait, c.-à-d. l'outil de financement.

La classification par équité est en fonction du type d'investisseurs (une classification par outils de financement aurait résulté en : actions ordinaires ou actions privilégiées, ce qui aurait été de peu d'intérêt).

Vous trouverez aux pages suivantes de l'information supplémentaire pour chacune de ces sources (ainsi que dans le tableau ci-bas).

Noter que si vous jugez que la liste est longue, au point de vouloir raccourcir votre lecture, et bien tant mieux! Cela indique qu'il y a vraiment beaucoup d'options de financement disponibles. N'oubliez surtout pas de lire la conclusion !

Sur ce allons-y avec les sources de financement, qui sont rappelons-le, beaucoup plus nombreuses que vous le croyez !

Plus de 40 sources de financement

Méthodologie développée par  **IRR Conseil**
Optimisez vos conditions de financement

DETTE

Financement en fonction de l'actif™

- 1 - Marge de crédit en fonction de l'équipement
- 2 - Marge de crédit en fonction de l'actif (MCFA)
- 3 - Marge de crédit en fonction d'un immeuble
- 4 - Marge de crédit en fonction de la valeur de rachat d'une police d'assurance-vie
- 5 - Prêt à terme - équipement
- 6 - Crédit-Bail
- 7 - Financement d'inventaires
- 8 - Financement intérimaire (bridge)

Financement basé sur les opérations™

- 9 - Comptes à recevoir / Affacturage / Titrisation
- 10 - Utilisation d'assurance-crédit
- 11 - Marge de crédit basée sur les revenus récurrents
- 12 - Financement basé sur ventes quotidiennes
- 13 - Financement de crédits d'impôt
- 14 - Financement de primes d'assurance
- 15 - Financement de bons de commande
- 16 - Financement de fournisseurs
- 17 - Utilisation de lettres de crédit

Financement basé des flux monétaires™

- 18 - Financement basé sur les flux monétaires (prêt à terme)
- 19 - Dette subordonnée

Financement conventionnel

- 20 - Marge de crédit traditionnelle
- 21 - Garantie de prêts
- 22 - Prêt à terme équipement et immobilier

ÉQUITÉ

- 23 - Fonds propre de l'entreprise
- 24 - Mise de fonds des actionnaires
- 25 - Argent de proximité (love money)
- 26 - AnGES financiers
- 27 - Capital de Risque / Capital de croissance
- 28 - Fortune privée (Family office)
- 29 - Équité privée (Private Equity)
- 30 - Fonds de recherche (Search Fund)
- 31 - Fonds commis (Pledge Fund)
- 32 - Coopérative de travailleurs (CTA)
- 33 - PAPE (IPO)

DETTE OU ÉQUITÉ

- 34 - Financement participatif (Crowdfunding)
- 35 - Balance de Prix de Vente
- 36 - Vente d'actifs / Location (Asset Sale Lease Back)
- 37 - Vente de droits
- 38 - Financement sous forme de royalties
- 39 - Streaming Agreement
- 40 - Financement de litiges

AUTRES :

- 41 - Subventions
- 42 - Programmes gouvernementaux

SOURCE DE FINANCEMENT EN DETTE :

Financement en fonction de l'actif™ :

1) Marge de crédit en fonction de l'équipement

Il y a deux types de marge :

- Montant préapprouvé permettant de cumuler durant l'année les dépenses en investissements (CAPEX). À la fin de l'année, il y a transformation de la marge de crédit en un prêt à terme. Par conséquent, au cours des années, l'entreprise se retrouve avec plusieurs prêts à terme (un par année) amenant possiblement avec le temps une inefficacité au niveau de la structure de financement.
- Marge de crédit, basée sur la valeur des actifs détenus par l'entreprise. La marge de crédit est commise et est donc présentée au bilan dans le passif long terme. Elle est disponible en tout temps afin d'acheter des équipements additionnels, de prendre de plus grosses commandes ou de mieux gérer les plus importants mois de l'année pour les entreprises saisonnières. Bien qu'étant relativement nouveau, ce produit a différentes versions dans le marché qu'il faut comparer afin d'obtenir celle qui correspond le plus aux besoins et objectifs de l'entreprise.

2) Marge de crédit en fonction de l'actif (MCFA)

Marge de crédit, sans ratio d'endettement, et offrant très souvent une margination plus importante au niveau des comptes à recevoir et de l'inventaire. Voir à ce sujet, Un puissant outil de financement: La marge de crédit en fonction de l'actif : www.bitly.com/MCFA

3) Marge de crédit en fonction d'un immeuble

Marge de crédit, basée sur la valeur de l'immeuble. Excellente source de financement pour des entreprises ayant de la saisonnalité. Possibilité d'obtenir un prêt représentant un % élevé de la valeur de la bâtisse, sans remboursement de capital ou réduction du pouvoir d'emprunt pour une période initiale, permettant à l'entreprise en croissance d'optimiser ses monétaires pour supporter son fonds de roulement ou pour réaliser une acquisition.

4) Marge de crédit en fonction de la valeur de rachat d'une police d'assurance-vie

Marge de crédit offrant un pouvoir d'emprunt basé sur la valeur de rachat d'une assurance-vie universelle ou d'une assurance-vie entière. Excellente source de financement si un apport en équité est rapidement requis, si l'entreprise fait face à une très grosse commande ou si celle-ci a des besoins importants quelques mois dans l'année (saisonnalité).

5) Prêt à terme – équipement

Produit assez bien connu, puisqu'offert dans le cadre de prêts conventionnels. Lorsque proposé par des prêteurs spécialisés en équipements, il l'est normalement offert sans ratio. L'entreprise doit cependant démontrer sa capacité de remboursement.

6) Crédit-Bail

Le crédit-bail a bien changé. Il est maintenant possible de financer des logiciels, des systèmes d'information, ainsi que des équipements de grande valeur (\$20M).

Les avantages sont nombreux: Financement à 100%, économie fiscale, prise de garanties se limitant aux équipements financés, délais rapides et taux d'intérêt très compétitif. Difficile cependant de rembourser le prêt avant échéance, et cet aspect non négligeable est à considérer lorsque l'on fait appel au crédit-bail!

7) Financement d'inventaires

En général, les prêteurs n'ont pas d'offre de financement spécifique aux inventaires³ et limitent le financement disponible pour les inventaires par une margination, et la présence de maximum par catégorie.

Certaines industries bénéficient d'offres de financement dédiées aux inventaires et permettant de supporter pleinement celui-ci, par exemple pour l'industrie de l'automobile (floor plan).

³ Le financement des inventaires est offert par le biais d'une marge de crédit, qui s'appuie également sur les comptes à recevoir.

8) Financement intérimaire (bridge)

La principale caractéristique d'un prêteur intérimaire est sa capacité à réaliser le prêt rapidement. Par conséquent, il désirera s'appuyer sur des actifs, et idéalement des actifs offrant une facilité de revente ou un encaissement rapide.

C'est pourquoi on retrouve beaucoup plus de prêteurs actifs à ce niveau et s'appuyant sur l'immobilier ou dans une autre catégorie, les comptes à recevoir, que de prêteurs considérant les équipements ou les inventaires.

Financement basé sur les opérations™

9) Financement de comptes à recevoir / Affacturage / Titrisation

Source de financement intéressante lorsque l'entreprise n'a pas pleinement accès à la marge de crédit conventionnelle (souvent en raison de l'obligation de respecter un ratio d'endettement).

Voir à ce sujet: L'affacturage : Bouée de sauvetage ou tremplin pour la croissance ? : www.bitly.com/Affacturage et L'affacturage : Moins cher que vous pensez ! : [www.bitly.com/Affacturage Moins Cher](http://www.bitly.com/Affacturage_Moins_Cher)

10) Utilisation de l'assurance-crédit

Bien qu'il s'agisse d'un produit d'assurance, il a pour impact d'augmenter la margination des comptes à recevoir (en général, à 90%). Dans certains cas, l'assurance-crédit couvre également les travaux en cours, amenant une possibilité de financer de ceux-ci.

Au-delà du financement, l'assurance-crédit a d'autres avantages:

- Réduction du risque de mauvaises créances;
- Augmentation des ventes en permettant d'offrir des conditions de paiement plus flexibles;
- Etc.

11) Marge de crédit basée sur les revenus récurrents

Il s'agit d'une source de financement relativement récente. La tarification varie grandement en fonction du fait que l'entreprise génère ou non des profits (ou des flux monétaires)⁴.

Il est très bien adapté à l'industrie du logiciel (modèle SAAS), ou les industries pour lesquelles les produits et services sont à marge élevée, et a l'avantage d'accompagner l'entreprise dans sa croissance.

À titre d'exemple, une entreprise pourrait se voir offrir un financement représentant de 3 à 6 fois ses revenus récurrents mensuels. Le montant de financement offert est révisé fréquemment afin de tenir compte de la croissance, c.-à-d. de l'augmentation des revenus.

12) Financement basé sur ventes quotidiennes

Financement disponible pour des entreprises réalisant des ventes chaque jour⁵, pour des entreprises évoluant en restauration, des nettoyeurs, des garages, etc.

Lorsqu'il s'agit d'un prêt, un montant est prélevé à échéance régulière (selon une table d'amortissement) et ce jusqu'à remboursement du prêt.

Lorsqu'il s'agit d'avance⁶, le remboursement se fait en prélevant un pourcentage prédéterminé des ventes futures de l'entreprise, jusqu'au remboursement de l'avance.

13) Financement de crédits d'impôt

Il s'agit d'une source de financement assez connue. Il suffit de mentionner qu'il y a une dizaine options différentes permettant de financer les crédits d'impôt, chacune ayant ses avantages et désavantages (montant du prêt, taux, rapidité d'obtention, financement des crédits pour l'année en cours, etc.).

⁴ En fait, techniquement, une entreprise ayant des flux monétaires positifs et des revenus récurrents se verra offrir un prêt basé sur les flux monétaires™, avec des conditions plus intéressantes en raison de la présence de revenus récurrents.

⁵ Et ayant des dépôts bancaires quotidiennement.

⁶ En anglais, Merchant Cash Advance

14) Financement de primes d'assurance

Source de financement peu connue, dont les encours représentent presque deux milliards pour le marché canadien⁷.

Le financement de primes d'assurance prend son sens lorsque la prime d'assurance doit être payée à la signature de la police/couverture, et non sur une période de 10/12 mois, soit en raison du manque d'historique de l'entreprise, ou soit en raison de la présence des plusieurs assureurs dans le dossier.

Bien évidemment, les conditions de financement diffèrent énormément en fonction du profil de votre entreprise.

15) Financement de bons de commande

Une entreprise est souvent prise avec un défi de liquidité lorsqu'elle obtient une commande importante, puisqu'elle doit encourir des coûts avant de pouvoir livrer le produit (générant une facture et lui ouvrant la porte au financement).

Des firmes spécialisées en financement de bons de commande offrent du financement allant jusqu'à \$20M pour des produits finis (importation par exemple) ou de quelques millions pour des commandes nécessitant la fabrication du produit.

16) Financement de fournisseurs

Lorsque votre entreprise a un bon crédit / bilan, il y a possibilité d'obtenir une marge de crédit supplémentaire, dédiée au paiement de vos fournisseurs.

Cette marge de crédit permet de bénéficier d'escomptes de fournisseurs et d'allonger indirectement les termes de paiements de ceux-ci et est particulièrement utile pour adresser la saisonnalité d'une entreprise ou prendre de plus grandes commandes ou supporter la croissance.

Pour les entreprises importantes, le financement de fournisseurs est à taux compétitifs et devient ainsi une source de financement utilisée tout au long de l'année. Ses caractéristiques, c.-à-d. le

⁷ Similaire à l'affacturage, donnée de 2012, bien que l'affacturage soit une source de financement nettement plus connue.

fait qu'il n'y a pas de remboursement de capital par exemple, en font une source de financement très intéressante qui demeure peu connue et peu utilisée.

Le produit offre beaucoup plus de possibilités et il serait trop long d'en faire part ici. Il nous fera plaisir de vous en parler et je vous invite à communiquer avec moi.

17) Utilisation de lettres de crédit

Très souvent requise pour permettre de commander outre-mer. Elle a le désavantage d'affecter votre capacité d'emprunt, puisqu'une fois émise, votre institution financière réduira le montant disponible de votre marge.

Il est possible dans certains cas de faire affaire avec un autre prêteur, spécialisé dans l'émission de lettres de crédit, ce qui a pour avantage de laisser votre pouvoir d'emprunt intact (auprès de votre institution financière).

Financement basé sur les flux monétaires™

Je vous suggère de consulter l'infolettre portant sur le financement basé sur les flux monétaires™, disponible à www.bitly.com/Cash_Flow_Loan

18) Financement basé sur les flux monétaires (prêt à terme)

Utilisé dans le cadre d'acquisitions ou pour supporter les opérations d'entreprises ayant peu d'actifs tangibles.

En bref, similaire à un prêt à terme appuyé sur l'équipement, mais sans l'équipement. Résultante : Coût plus élevé, amortissement plus court, ou lorsque plus important que 5 ans, fréquemment avec la présence de remboursement accéléré (ou Cash Sweep)

19) Dette subordonnée

Il y a plusieurs types de dettes subordonnées et bien évidemment le processus pour obtenir le prêt est différent.

- Dette subordonnée émise par un prêteur. Les flux monétaires de l'entreprise, ainsi que l'historique de ceux-ci ont un poids important dans la décision d'accorder ou non le prêt. C'est cette version qui nous amène à classer la dette subordonnée dans la catégorie Financement basé sur les flux monétaires™.
- Dette subordonnée émise par un investisseur. La capacité de remboursement provient de la croissance anticipée des flux monétaires et une importance moindre est donnée aux résultats passés/historiques.
- Dette subordonnée pour une courte période (jusqu'à 2 ans) ou sur une période plus longue (5 ans) avec possibilité de remboursement sans pénalité. L'obtention de la dette est directement en lien avec une occasion d'affaires et dans cette optique, la présence d'actifs excédentaires ainsi que l'amélioration de la situation financière, en lien avec l'occasion d'affaires, sont des facteurs importants. Elle se classifie sous 8) Financement intérimaire (bridge).

Financement conventionnel

20) Marge de crédit conventionnelle

Il s'agit de la source de financement la plus connue. Mentionnons simplement que les caractéristiques importantes de la marge sont :

- Montant autorisé adéquat en fonction des comptes à recevoir et inventaires;
- Tarification;
- Ratios financiers à respecter, devant être flexibles et adaptés à l'entreprise et son secteur;
- Garanties en lien avec la marge.

Il existe plusieurs types de marge de crédit (d'opérations, de change, pour lettre de garantie, achat d'équipements, etc.) et l'entreprise peut avoir une marge globale ou des marges de crédit distinctes pour chacune des composantes.

21) Garantie de prêts

Le financement conventionnel est facilité par l'obtention de garanties de prêts, provenant très souvent d'une entité gouvernementale. Ces entités sont assez bien connues des entrepreneurs

et intervenants sur le marché, quoique l'on ne connaît jamais assez bien leurs offres et leurs capacités!

22) Prêt à terme équipement et immobilier

Les institutions financières ont en général plus d'appétit à offrir une marge de crédit, qu'un financement long terme.

Malgré tout, le financement long terme, soit basé sur l'équipement, soit basé sur l'immobilier est une composante importante de l'activité des prêteurs conventionnels.

SOURCES DE FINANCEMENT EN ÉQUITÉ (CAPITAL) :

23) Fonds propre de l'entreprise

Avant de se tourner à l'externe pour une recherche de financement, il y a lieu bien évidemment de maximiser les opérations de l'entreprise, c.-à-d. le cycle d'encaissement des opérations, ce qui inclut le cycle de production, la détention d'inventaires, les termes de paiement et d'encaissement des fournisseurs et des clients, sans oublier l'analyse relativement à l'utilisation des escomptes pour paiement rapide offerts par les fournisseurs, ainsi que la possibilité d'offrir ce même type d'escomptes aux clients.

24) Mise de fonds des actionnaires

La mise de fonds est souvent requise pour avoir accès à du financement. Lorsqu'un apport en capital est réalisé, il est fortement conseillé de maximiser son impact en allant chercher du financement. Ainsi, chaque dollar investi dans l'entreprise sera multiplié par un facteur X, c.-à-d. en fonction de dette obtenue.

25) Argent de proximité (love money)

Mise de fonds ou prêt provenant de gens proches de l'entreprise, souvent à des conditions intéressantes ou flexibles.

26) Anges financiers

Investissement provenant de gens fortunés, souvent d'anciens entrepreneurs ayant vendu leurs entreprises, connaissant le domaine de l'entreprise et pouvant ajouter une valeur supplémentaire, en plus de leur investissement.

27) Capital de risque / Capital de croissance

L'offre dans ce domaine est importante au Québec. La possibilité d'obtenir de l'équité est par contre restreinte lorsque les montants en jeu sont de petites tailles (moins de \$2M).

28) Fortune privée (Family Office)

Segment en pleine croissance. De nombreuses familles gèrent par elles-mêmes leurs fortunes ou à l'aide de professionnels engagés à temps plein pour assurer une bonne gestion de leurs avoirs.

29) Équité privée (Private Equity)

Il s'agit d'un financement consistant à prendre une participation de 51% et plus dans l'entreprise (souvent en achetant des parts de l'actionnaire). Par la suite, le fonds de Private Equity (PE) supportera la croissance de l'entreprise en finançant des acquisitions.

Très souvent, le PE vise des entreprises de \$50M-\$75M de revenus et plus. Il existe cependant des firmes de PE recherchant des entreprises dont les revenus sont de \$10M+, avec la possibilité d'une participation importante (30%-35%), mais pas nécessairement majoritaire, donnant des options de financement supplémentaires à des entreprises de plus petites tailles.

30) Fonds de recherche (Search Fund)

Jeunes entrepreneurs désirant acheter une entreprise afin d'y investir non seulement ses économies, mais également avec l'optique de participer à son succès en y travaillant. Le fonds de recherche est fréquemment appuyé par des investisseurs permettant de concrétiser le projet d'acquisition de l'entrepreneur et de réaliser une transaction de taille plus importante.

À la différence de l'équité privée ou des fonds non commis, le fonds de recherche se limite à une seule acquisition.

31) Fonds non commis (Pledge Fund)

Modèle similaire à celui de l'Équité privée, à la différence près que les fonds ne sont pas commis.

Par conséquent, l'offre de financement / achat d'une participation de l'entreprise est conditionnelle à l'obtention des fonds et n'est donc pas équivalente à celle proposée par un fonds d'équité privée, qui lui dispose des fonds requis.

32) Coopérative de travailleurs (CTA)

Source de financement méconnue. Il s'agit d'offrir à l'ensemble des employés de l'entreprise de prendre une participation en actions. L'investissement se fait sous la forme d'une corporation (la coopérative de travailleurs) et l'entreprise a donc un actionnaire de plus.

Les sommes investies par les employés le sont au moyen de déductions à la source sur le salaire (environ 5% à 10% du salaire), pour une période pouvant aller jusqu'à 5 ans.

Il est possible pour la coopérative d'obtenir un financement, repayable à partir des déductions sur la paie, permettant à l'entreprise d'obtenir immédiatement les sommes requises pour ses projets ou sa croissance.

L'employé à des avantages fiscaux correspondants à environ 50% à 70% des sommes investies.

33) PAPE (IPO)

S'inscrire en bourse n'est pas nécessairement une option intéressante pour plusieurs entreprises.

Cependant, lorsque la taille de l'entreprise le justifie ou que son plan d'affaires bénéficie d'une inscription à la bourse (à titre d'exemple, une entreprise désirant consolider son secteur), l'inscription à la bourse est une option dès plus intéressante.

SOURCES DE FINANCEMENT ET DETTE OU ÉQUITÉ (selon structure ou objectif visé) :

34) Financement participatif (Crowdfunding)

Souvent associé au financement de nouvelles entreprises ou idées. Certaines levées de fonds ont recueilli \$10M (montre Peeble) et le financement par crowdfunding est en pleine expansion.

Mentionnons qu'en contrepartie des fonds reçus, l'entreprise promet d'expédier le produit dès qu'il est disponible (ce qui revient à un dépôt ou financement de commande) ou émettre des actions. Cette dernière option est plus compliquée, puisqu'elle constitue une opération de valeurs mobilières, avec l'obligation de se conformer à la législation en vigueur.

35) Balance de Prix de Vente

Dans le cadre d'une acquisition, la balance de vente constitue une excellente source de financement. Elle permet de combler l'écart entre le prix demandé et la capacité de payer de l'acheteur (capital et financement disponible).

Par contre, il est essentiel de structurer celle-ci de façon à permettre l'obtention du maximum de financement.

Quelques éléments à considérer:

- Durée de la Balance de Prix de Vente (exemple : 5 ans)
- Portant intérêt ou non?
- Terme de paiement – Y a-t-il paiement à chaque année ou paiement à la fin de la durée?
- Balance de Prix de Vente subordonnée et subrogée ou non en fonction du prêteur de premier rang?
- Si défaut sur prêt du premier rang, y-a-t-il possibilité d'arrêter le paiement de la Balance de Prix de Vente?
- Est-ce que la Balance de Prix de Vente est garantie (2e rang ou prise de garantie sur actions de l'entreprise vendue)?

Tout est question d'équilibre entre le vendeur, l'acheteur et aussi le prêteur. Si les conditions n'atteignent pas les objectifs du prêteur, vous aurez accès à moins de financement, ce qui en bout de compte n'est ni à l'avantage de l'acheteur, ni du vendeur!

36) Vente d'actifs / Location (Asset Sale Lease Back)

Le financement à 100% d'une bâtisse n'est pas toujours possible, et lorsque c'est le cas, avec le temps, l'augmentation de la valeur marchande, ainsi que les paiements de capital font en sorte qu'une équité (ou un montant de capital) s'y trouve.

Il est possible de monétiser ce capital accumulé en vendant la bâtisse et en signant au même moment un bail à long terme. Les sommes ainsi dégagées (c.-à-d. produit de la vente moins remboursement de la dette associée à la bâtisse) permettront à l'entreprise de supporter sa croissance.

Le financement par le biais d'un Asset Sales Lease Back est disponible non seulement pour des bâtisses, mais également pour des équipements, incluant des équipements informatiques (c.-à-d. qu'il y a un prêteur spécialisé à ce niveau, rachetant l'ensemble du parc informatique et le louant à l'entreprise, permettant à celle-ci de bénéficier immédiatement de liquidité pour sa croissance).

37) Vente de droits

Il s'agit de monétiser la valeur des actifs pour lesquels l'entreprise ne sera pas en mesure, dans un horizon de temps raisonnable, d'utiliser et donc de maximiser la valeur des actifs.

Par exemple :

- Vente des droits sur un produit pour l'Asie (l'entreprise commercialisant en Amérique et Europe).
- Entente de partenariat pour développement d'un nouveau produit (ou médicament).
- Vente d'un brevet.
- Etc.

38) Financement sous forme de royalties

Forme de financement qui était tout récemment appliquée principalement à l'industrie des ressources.

L'entreprise consent à payer, à une fréquence déterminée, un % de ses ventes. En contrepartie, l'entreprise reçoit immédiatement du financement.

Le processus est rapide et évite de donner une valeur à l'entreprise. Par contre, ce type de financement s'avère possiblement onéreux et il est important de limiter dans le temps le paiement des royalties et d'avoir un droit de rachat de la royauté.

Des fonds spécialisés dans ce domaine sont en croissance et nous avons constaté qu'un de ces fonds a réalisé une transaction avec une entreprise québécoise.

39) Streaming Agreement

Opérations consistant à avancer immédiatement une somme importante, pour la réalisation d'un projet. En contrepartie, le bailleur de fonds ou partenaire stratégique a le droit d'acheter une partie de la production, pendant une période (ou pour une quantité déterminée) à rabais (c.-à-d. prix inférieur au prix du marché).

Le streaming agreement est une source de financement assez récente et utilisée principalement dans l'industrie des ressources (à l'étape de la production). Il n'y aurait eu que quelque financement de ce type au Québec. Nous prévoyons que tout comme le financement par royalties, ce type de financement deviendra disponible pour d'autres industries.

Ce financement pourrait être utilisé par exemple pour lancer une usine. L'acheteur de la production (ou d'une partie de la production) contribue pour un % du montant requis pour construire l'usine. En échange, celui-ci obtient une réduction du prix d'achat.

Ce type d'entente est intéressant lorsque le coût en capital est élevé, c.-à-d. que l'obtention de l'équité ou fonds propre est difficile, ou l'est à un coût important.

40) Financement de litiges

Sources de financement en pleine évolution ou on retrouve même un fonds supportant des prêteurs évoluant dans le financement de litiges.

Considérant la nouveauté et les coûts associés de réaliser une transaction, le financement de litiges s'adresse, pour le moment, à des litiges importants, c.-à-d. pour lesquels les sommes en jeu sont importantes.

AUTRES :

41) Subventions

Les subventions ne constituent pas selon nous une source de financement. En fait, dans la très grande majorité des cas, afin d'obtenir le remboursement (la subvention), les sommes associées au projet doivent avoir été encourues, c.-à-d. payées par l'entreprise.

Par conséquent, l'entreprise doit avoir la capacité financière de réaliser le projet, indépendamment des subventions qu'elle peut recevoir.

Bien que n'étant pas une source de financement, les subventions sont très importantes pour réduire le coût du projet et il serait fou de s'en passer!

42) Programmes gouvernementaux

De nombreux programmes gouvernementaux sont disponibles afin de favoriser la réalisation d'un projet et ce n'est pas le choix qui manque. Ces programmes permettent d'obtenir des prêts sans intérêt, ou sans remboursement pendant une certaine période, etc.

G. CONCLUSION : Quelle est la clé d'une optimisation de financement ?

L'établissement d'une structure de financement est l'élément clé dans l'obtention de meilleures conditions de financement et la création d'un avantage compétitif.

Malgré son importance, cette étape est fréquemment oubliée ou réalisée trop rapidement. En fait, il est difficile d'avoir accès à l'ensemble des sources de financement, puisqu'en plus de connaître l'ensemble de ces sources et de leurs caractéristiques, vous devez être en mesure de les combiner efficacement. Finalement, il est essentiel de connaître les intervenants offrant ces options.

Très souvent le besoin ou défi de financement est amené directement de l'entreprise au prêteur, sans auparavant établir une structure de financement.

En agissant ainsi, l'entreprise obtient une structure de financement en fonction de ce que le prêteur peut offrir et non pas en fonction de ce que l'entreprise pourrait obtenir en se basant sur l'ensemble des possibilités qu'offre le marché.

Bien que le résultat puisse être intéressant⁸, il est probable que l'entreprise n'optimise pas ses conditions de financement. Afin d'obtenir les meilleures conditions de financement, l'entreprise se doit par elle-même, et au préalable, de déterminer la meilleure structure de financement, en fonction de ses objectifs, son plan de croissance et sa tolérance au risque.

Si l'entreprise se fait accompagner dans le processus d'élaboration et d'obtention de la meilleure structure de financement, le spécialiste se doit d'être indépendant et objectif face aux besoins de l'entreprise, en plus de connaître l'ensemble des possibilités sur le marché.

Afin de vous offrir l'ensemble des possibilités de financement disponible, IRR Conseil travaille avec des partenaires, au niveau des subventions, de l'assurance-crédit, du financement immobilier commercial et la recherche de partenaires en équité.

Je vous invite à me contacter afin de discuter de vos besoins de financement et des sources de financement disponibles pour votre entreprise, mais aussi et surtout afin de déterminer comment vous pouvez optimiser vos conditions de financement.

H. QUI SOMMES-NOUS ?

IRR Conseil est spécialisé en optimisation de vos conditions de financement et élabore des solutions financières uniques, innovatrices et adaptées à vos besoins spécifiques de financement.

Nous exploitons au maximum les ressources disponibles de financement afin que vous réalisiez vos objectifs de croissance, au meilleur coût.

⁸ Les conditions de marchés étant excellentes, beaucoup d'entreprises ont accès à des financements importants, à des taux intéressants, amenant un faux sentiment d'optimisation des conditions de financement. Il est très fréquemment possible d'obtenir des conditions de financement mieux adaptées aux besoins de l'entreprise.