

**Raymond Chabot
Grant Thornton**

Financement 101

par Donald Savard, CA, EEE
associé
savard.donald@rcgt.com

Mars 2010

1. Introduction

- ▶ Prémisse de base : tout projet nécessite du financement
- ▶ Financement « interne » : liquidités / vente de certains actifs non utilisés pour l'entreprise
- ▶ Financement « externe » : traditionnel / non-traditionnel
- ▶ Conditions de financement : taux / garanties / cautionnement / terme / amortissement

Raymond Chabot Grant Thornton

Présentation Raymond Chabot Grant Thornton 1

2. Financement externe traditionnel

Financement à court terme	Financement à moyen ou long terme
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Fournisseurs ▶ Protection contre les découverts ▶ Marge de crédit ▶ Carte de crédit ▶ Billet à ordre ▶ Financement provisoire (« bridge loan ») ▶ Gouvernements 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Prêt à terme ▶ Contrat de location-acquisition (« crédit-bail ») ▶ Prêt hypothécaire ▶ Avances des actionnaires ▶ Actions privilégiées ▶ Actions ordinaires – entreprise privée

Raymond Chabot Grant Thornton

Présentation Raymond Chabot Grant Thornton 2

3. Financement externe non-traditionnel

Type de financement	Résumé
Affacturage	<ul style="list-style-type: none"> › Vente à escompte d'une partie ou de la totalité des comptes-clients › Les clients de l'entreprise sont avisés qu'ils feront leur paiement à la société d'affacturage – risque au niveau de l'image de l'entreprise › Encaissement aux 30 jours › Prend un historique de crédit irréprochable
Financement intérimaire de crédits d'impôts	<ul style="list-style-type: none"> › Crédits régions ressources, RS & DE, économie du savoir › Durée normale jusqu'à 18 mois › Remboursable à l'encaissement desdits crédits d'impôts
Lettre de crédit	<ul style="list-style-type: none"> › Souvent utilisé au niveau du commerce international › Sécurise le vendeur (souvent hors Canada) car l'institution financière garantit le paiement du bien › Permet à l'acheteur de préserver sa trésorerie car pas de déboursé avant l'arrivée du bien au pays

3. Financement externe non-traditionnel (suite)

Type de financement	Résumé
Papier commercial	<ul style="list-style-type: none"> › Habituellement émis par des entreprises solides › Transigé par l'intermédiaire de firmes de courtage › Émis pour 1 à 365 jours
Obligation	<ul style="list-style-type: none"> › Titre de dette pleinement garanti émis par l'entreprise › Transigée par l'intermédiaire de firmes de courtage › Titre à moyen ou long terme
Acception bancaire	<ul style="list-style-type: none"> › Billet signé par l'emprunteur et cautionné par l'institution financière
Financement en gros (« floor plan »)	<ul style="list-style-type: none"> › Détaillant doit normalement payer le fabricant dans les 30 jours › Le détaillant vend souvent sur une période de 6 mois à 1 an › L'institution financière paiera le fabricant dans les délais et financera le détaillant › La récente crise financière a rendu ce financement plus difficile

3. Financement externe non-traditionnel (suite)

Type de financement	Résumé
Débiteure et dette subordonnée	<ul style="list-style-type: none"> › Habituellement non garanties › Certaines débiteures sont partiellement garanties par des actifs de l'entreprise › Nécessite une structure financière solide et des perspectives de profits
Balance de prix de vente	<ul style="list-style-type: none"> › Entente entre deux parties non institutionnelles › Entente devrait être rédigée par un conseiller juridique › Souvent utilisée lors de l'achat/vente d'une entreprise ou d'un bien immobilier

À noter qu'il existe d'autres types de financement : financement d'actifs (« asset based lending »), produits dérivés, etc.

4. Conditions de financement

Résumé

Taux	<ul style="list-style-type: none">› Dépend du type de financement – dette vs capitaux propres› Varie en fonction des garanties, cautionnements, échéances
Garanties	<ul style="list-style-type: none">› Biens mobiliers ou immobiliers› Biens personnels de l'actionnaire
Cautionnement	<ul style="list-style-type: none">› Caution = engagement personnel› Enlève la notion de « voile corporatif », un des avantages de l'incorporation
Terme (échéance)	<ul style="list-style-type: none">› Durée de l'entente jusqu'au renouvellement
Amortissement	<ul style="list-style-type: none">› Durée totale prévue› Peut changer, en fonction des conditions de renouvellement à l'échéance

D'autres conditions, comme des ratios financiers à respecter, des restrictions au versement de dividendes, etc. peuvent exister.

5. Questions

MERCI DE VOTRE ATTENTION !

Donald Savard, CA, EEE
418-862-6396
