



VOLUME 03

NUMÉRO 03

le Mentor

TABLE RONDE EXCLUSIVE

LE DÉFI

DE L'ENTREPRENEUR:

TROUVER DU FINANCEMENT

Mentors et spécialistes en débattent

Le financement est une préoccupation majeure pour les entrepreneurs. Il leur donne souvent du fil à retordre.

Comment ces derniers peuvent-ils s'attaquer le plus efficacement possible à cette tâche?

Quels sont les écueils à éviter et les meilleures pistes à suivre afin d'aiguiller le mieux possible les mentorés?

Des mentors et des spécialistes en matière de financement offrent commentaires, conseils et trucs.

L'expérience d'un mentor vaut de l'or

Devant les difficultés que peuvent rencontrer les entrepreneurs en période de financement, les mentors ont un rôle évident à jouer.

Certains d'entre eux en ont discuté à bâtons rompus lors d'une table ronde sur le financement, qui a eu lieu le 27 mai dernier, dans le cadre du Rendez-vous annuel du mentorat pour entrepreneurs, à Saint-Jean-sur-Richelieu.

D'entrée de jeu, le mentor doit être un accompagnateur à toutes les étapes du développement d'une entreprise ou de son dirigeant mentoré. Dont celle de la recherche de financement, a rappelé Alban Arsenault, chef-mentor à la SADC de Gaspé.

«Chaque mentoré a des besoins différents, et que chaque mentor a sa façon d'accompagner. Chacun peut avoir sa propre façon de jouer son rôle, a-t-il fait remarquer. Il faut essayer de ne pas donner de conseils et de solutions au mentoré, mais de l'accompagner à bien se préparer. Ma façon de faire consiste à lui poser des questions, à lui demander notamment s'il croit qu'avec son plan d'affaires, il trouvera une institution financière qui va l'aider. Je lui demande aussi s'il est capable de prouver que son entreprise sera rentable.»

Être réaliste

Chose certaine : le mentor se doit d'amener le mentoré à faire preuve du plus grand réalisme possible en matière de financement. Et à se présenter bien préparé devant un banquier, a souligné Jean-Claude Marchand, mentor et Président du Conseil régional de la Vallée-du-Haut-Saint-Laurent.

«Une demande de financement fera peur aux financiers si elle est sous-estimée ou surestimée. Cela peut même entraîner une perte de confiance d'un financier par rapport à un entrepreneur, a-t-il noté. C'est pourquoi je conseille aux mentorés de toujours valider leur demande de financement auprès d'une personne-ressource compétente avant de la présenter à un banquier.»

De son côté, Raymond Nappert, chef-mentor à la cellule de la Corporation de développement économique des Bois-Francs, a indiqué que, souvent, les mentorés ont peur de s'adresser à un directeur de compte.

«Le mentor doit parfois leur rappeler d'être proactifs. Il est important de se faire connaître d'une institution financière et de maintenir des liens avec celle-ci. Quand viendra le moment d'une transaction importante pour l'entreprise, cela pourra être utile», a-t-il conseillé.

Quand l'expérience parle

Pour sa part, Luc Lacourse, mentor à la cellule du CLD au Cœur de la Montérégie, a fortement recommandé aux mentorés de ne jamais, au grand jamais, faire de chèque sans provision. «À partir de ce moment-là, un entrepreneur perd la confiance du banquier. À tel point que ce dernier ne veut plus l'avoir comme client. Le chèque sans provision est la pire erreur. Il faut l'éviter à tout prix», a-t-il martelé.

Il faut faire la distinction entre le caractère « d'idéateur » et celui « d'entrepreneur ». Une personne dont le profil s'apparente à celui « d'idéateur » se caractérise par une vision qui se limite souvent à la création d'un produit. Un profil « d'entrepreneur » s'apparente à une vision plus englobante, qui se traduit par un projet de création d'entreprise afin de propulser les produits

[suite à la page suivante]



Table ronde tenue le 27 mai à St-Jean-sur-Richelieu.

Certaines règles non écrites ou peu connues

Dans l'univers du financement d'entreprises, il existe des règles non écrites ou peu connues des entrepreneurs.

Voici les principales :

- Les ratios financiers sont des règles bancaires internes qui ne sont pas connues des entrepreneurs. Une demande de financement peut être refusée si les ratios ne sont pas respectés. Les principaux ratios portent sur la mise de fonds, le fonds de roulement, la dette-équité et les fonds générés.
- Un financement peut être refusé par une institution financière simplement si celle-ci a décidé de réduire son risque dans un secteur donné. Le projet présenté peut être bon, mais l'institution financière ne veut pas ajouter de nouveaux clients dans un secteur.

Le Mentor, le magazine du Réseau M
Le Réseau de mentorat pour entrepreneurs
de la *Fondation de l'entrepreneurship*

VOLUME 3 NUMÉRO 3
TROISIÈME TRIMESTRE 2010

La *Fondation de l'entrepreneurship* est le chef de file d'un mouvement de transformation du développement économique et social au Québec, utilisant l'entrepreneuriat comme moyen privilégié.

FONDATION DE L'ENTREPRENEURSHIP

Président-directeur général
Mario Girard

RÉSEAU M

Alain Aubut
Vice-président

Lawrence Veilleux
Directeur adjoint
Développement

Nicolas Boucher
Directeur adjoint
Développement

Seydou Doumbia
Coordonateur
Développement

Michel Routhier
Directeur adjoint
Administration

Geneviève Savard
Agente de coordination

Marie-Josée Lessard
Adjointe administrative
à la direction

Lise Côté
Adjointe administrative

LE MENTOR

Rédacteur en chef
Stéphane Desjardins

Recherche
Lawrence Veilleux

Journalistes
Stéphane Desjardins
Pierre Picard

Réviseur
Denis Desjardins

Impression
F.L. Chicoine

Distribution
Postes Canada

Coordination
Pamplémousse Communications

Photographe
Stephanie Lachance
L'imagerie.ca
www.limagerie.ca
www.stephanielachance.com

Marketing
Rina Marchand
Fondation de l'entrepreneurship

Dépôt légal, Bibliothèque nationale du Québec

© 2010 *Fondation de l'entrepreneurship*

Toute reproduction est interdite sans l'autorisation du *Réseau M*.

www.reseaum.com info@reseaum.com

Téléphones 418-646-1994, 514-873-3262

Sans frais 1-800-661-2160



Noms des mentors participants (sens horaire à partir de l'extrême gauche)
Mario Girard – PDG FDE, Marc Bureau – mentor, Alban Arsenault – mentor, Raymond Nappert – mentor

- Certaines institutions financières peuvent décider de ne pas financer d'entreprises en démarrage.
- Quand une banque vient de subir une perte importante dans un secteur donné, il est plus difficile d'obtenir un financement.
- La crédibilité, la solidité et l'expérience des dirigeants d'une entreprise constituent des éléments fondamentaux auxquels les financiers sont extrêmement sensibles. « Les financiers savent très bien qu'un projet extraordinaire est voué à l'échec s'il est mal géré. La solidité du management représente 80 % de la valeur de l'entreprise », indique Isabelle Leduc.
- Il est essentiel pour tout entrepreneur d'avoir un coussin financier à utiliser comme plan B, au cas où l'entreprise aurait besoin de fonds additionnels quelques mois après l'obtention d'un financement.

(Sources : Isabelle Leduc de la BDC, Luc Thibaudeau et Éric Dufour de RCGT)

Le *Mentor* vous est présenté grâce à l'appui des partenaires principaux du Réseau M



Ainsi que des partenaires du Réseau M





ALBAN ARSENEAULT



RAYMOND NAPPERT



LUC LACOURSE



MARC BUREAU



MARIO GIRARD

[suite de la page précédente]

sur un marché.

Jean-Claude Marchand a tenu à rappeler que le produit et l'entreprise qui le commercialise sont deux entités complètement différentes. La seconde implique différents aspects, comme la recherche de financement, la vente et la gestion des ressources humaines.

« C'est souvent à ce niveau qu'une personne fera naufrage si elle n'a pas la fibre entrepreneuriale. L'entrepreneur est celui

qui consacre plus son énergie à l'entreprise qu'au produit ou service », a-t-il soutenu.

Avant d'entreprendre une démarche de recherche de financement, tout entrepreneur devrait, selon lui, se demander ce qu'il est prêt à donner en retour de l'argent dont il a besoin.

« Cet aspect doit être bien étudié à l'avance, a-t-il expliqué. En capital de risque, les investisseurs demandent habituellement une participation dans l'entreprise. Le vrai entrepreneur est souvent prêt à sacrifier une partie de la propriété afin que l'entreprise réussisse. »

Des suggestions pour faciliter l'accès à l'entrepreneuriat

Mario Girard, mentor à la Corporation SAGE et PDG de la Fondation de l'entrepreneurship, y est allé d'une suggestion fort appréciée des participants à la table ronde : des crédits d'impôt qui seraient octroyés aux proches d'un entrepreneur qui investissent dans l'entreprise de ce dernier. Ce que l'on appelle le *Love Money* (voir autre texte dans ce magazine).

« Les gouvernements devraient encourager le *Love Money*. Et les crédits d'impôts constituent le moyen tout désigné, insistait-il. Il ne faut pas oublier que ce sont les premiers milliers de dollars qui s'avèrent souvent les plus difficiles à trouver pour un jeune entrepreneur qui sort de l'université. »

« J'ai calculé qu'il en coûte environ 1 000 \$ par année pour qu'un enfant puisse jouer au hockey. Si vos jeunes ne veulent pas pratiquer ce sport, pourquoi ne pas verser cette somme dans un compte, comme montant pour son premier *cash down* sur son entreprise ? » suggère Alban Arseneault.

Il est certain qu'une mise de fonds personnelle offre de nombreux avantages. Comme l'a indiqué Marc Bureau, mentor chez Pro-Gestion Estrie : « Quand un entrepreneur se présente devant un banquier avec peu ou pas d'expérience, l'idéal est qu'il dispose d'une mise de fonds personnelle. C'est facile de prendre l'argent de papa, de maman et du gouvernement. Mais quand l'entrepreneur y met aussi de son propre argent, je vous garantis que le banquier en prend bonne note. »

« L'entrepreneur qui a investi son argent et celui de ses parents dans son entreprise aura le couteau entre les dents, poursuit-il. Personne ne l'arrêtera et il fera preuve d'un engagement et d'une détermination à toute épreuve. »

Marc Bureau a aussi proposé que soit suspendu le paiement d'un prêt étudiant pour un jeune qui se lance en affaires. ■

Dites-nous ce qui vous empêche de dormir

Financement, croissance, rentabilité, relève, recrutement... Confiez-nous ce qui vous préoccupe. Nos 1 500 professionnels sauront déployer toute leur expertise et leur sens des affaires afin de vous aider à prendre les meilleures décisions pour votre entreprise.

Chez Raymond Chabot Grant Thornton, nous avons des solutions à la mesure de vos ambitions.



www.rcgt.com

Certification • Fiscalité • Conseil

Le *Love Money*: en premier ou en dernier recours ?

Dans la panoplie d'outils de financement à la disposition d'une entreprise, il en existe un plus « informel » mais bien réel, qui peut s'avérer vraiment intéressant pour l'entrepreneur en démarrage...

Ces entrepreneurs qui en sont ainsi au tout début du démarrage de leur entreprise peuvent souvent compter sur l'appui financier de leurs parents et amis. Ce qu'on appelle ainsi le *Love Money* a son utilité stratégique dans le plan de match d'une entreprise.

Le *Love Money* peut être utilisé en premier recours, avant l'étape de la commercialisation. L'avantage, c'est qu'il s'agit d'argent provenant d'investisseurs patients, qui ne créeront pas de pression sur l'entrepreneur.»

Par contre, si un entrepreneur a une capacité d'emprunt, le *Love Money* peut être utilisé en dernier recours. Un plan B ou un coussin, en quelque sorte. Dans un cas comme dans l'autre, il s'agit d'une plus-value qui démontre aux financiers qu'un entrepreneur a des ressources et des solutions.

Mais le *Love Money* représente, dans bien des cas, une solution de dernier recours.

Dans l'ordre, il faudrait privilégier les financements sans intérêts, le financement sur actifs, les dettes subordonnées et les débiteures. Après avoir discuté avec les partenaires financiers, s'il y a manque de financement, c'est le temps de faire intervenir le *Love Money* pour combler la mise de fonds de l'entrepreneur. Le *Love Money* représente souvent la différence entre les besoins de financement et la somme des financements accessibles sur le marché. ■



Quel est l'avis des mentors face au *Love Money* ?

Découvrez-le sur vidéo :

www.youtube.com/fondentrepreneurship



**ENTREPRENDRE
DE BÂTIR
UN AVENIR
PROMETTEUR.**

La Banque de développement du Canada comprend votre réalité. Elle vous offre le soutien nécessaire pour que votre entreprise grandisse au même rythme que vos aspirations—beau temps, mauvais temps.


BDC
L'entrepreneur d'abord

Ne rien tenir pour acquis

Des spécialistes prodiguent leurs conseils en matière de financement

La pire erreur que les jeunes entrepreneurs pourraient commettre serait de considérer la recherche de financement comme une simple formalité.

« L'entrepreneur visualise généralement le développement de son entreprise comme un athlète visualise sa compétition. Il ne s'attarde pas nécessairement aux détails et se voit déjà au fil d'arrivée. Le financement est souvent pour lui la dernière étape du processus avant de se lancer dans la course », fait remarquer d'entrée de jeu Luc Thibaudeau.

En considérant la recherche de financement comme une simple formalité, on risque de frapper un mur.

« Les entrepreneurs minimisent fréquemment les besoins financiers reliés à la réalisation de leur rêve. Plusieurs sont surpris de constater la complexité et les délais dans ce domaine. Les étapes de financement viennent freiner leur élan. Cela constitue, dans bien des cas, la première surprise avant de s'engager dans la course », enchaîne-t-il.

Mieux vaut, selon lui, être guidé dans ce dédale par un conseiller aguerrri.

« Je suis bien content d'avoir un mécanicien pour mon auto. Je pars l'esprit tranquille en sachant que tout est en ordre, note-t-il.

L'entrepreneur devrait lui aussi avoir un bon conseiller financier pour travailler l'esprit en paix et se concentrer sur son projet. »

Éviter les idées préconçues

En matière de financement, nombreuses sont les idées autant préconçues que fausses, dont celle que les financiers vont participer avec empressement et enthousiasme au projet.

Éric Dufour signale que les entrepreneurs doivent, au contraire, se préparer au maximum afin de mettre toutes les chances de leur côté. Il leur faut un solide plan d'affaires et beaucoup de patience. Car, en matière de financement, les délais sont généralement très longs. « Il faut prévoir habituellement un délai variant entre deux et six mois », précise-t-il.

De plus, l'entrepreneur doit éviter de minimiser les besoins de fonds de roulement et les imprévus, ajoute Luc Thibaudeau. « Le fonds de roulement, c'est le nerf de la guerre. Il n'y en a jamais trop, souligne-t-il. C'est l'élément le plus sous-évalué dans les demandes de financement. »

Pour sa part, Isabelle Leduc, directrice principale à la Banque de développement du Canada (BDC), est d'avis que les jeunes entrepreneurs tiennent trop pour acquis qu'il existe des automatismes en matière de financement. C'est une erreur.

Elle en donne comme exemple le ratio de trois pour un, en fonction duquel un entrepreneur est amené à penser que, sans trop de problèmes, le banquier triplera sa propre mise de fonds.

« Par exemple, il serait erroné de croire qu'un entrepreneur qui investit 25 000 \$ dans son entreprise en démarrage réussira à dénicher un prêt de 75 000 \$. Au chapitre du ratio de dette-équité, d'autres critères entrent en ligne de compte, comme l'expérience de l'entrepreneur, le type d'industrie et le marché », conclut-elle. ■

« Le fonds de roulement, c'est le nerf de la guerre. C'est l'élément le plus sous-évalué dans les demandes de financement. »

LES SPÉCIALISTES

Luc Thibaudeau

Directeur principal,
Financement aux entreprises
(Région de Québec Chaudière-
Appalaches)

Raymond Chabot Grant Thornton

Isabelle Leduc

Directrice principale
Banque de développement
du Canada (BDC)

Éric Dufour

Leader national en relève
entrepreneuriale

Raymond Chabot Grant Thornton
(Région du Saguenay-Lac-Saint-Jean)



Banque de développement du Canada
www.bdc.ca

Desjardins Capital de risque
www.dcrdesjardins.com

Développement économique Canada
www.dec-ced.gc.ca

Emploi-Québec
www.emploi.quebec.net

Fondation (CSN)
www.fondation.com

Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse
www.fondationdumaire.ca

Fonds de solidarité FTQ
www.fondsftq.com

Fonds d'intervention économique régionale (FIER)
www.investquebec.com

Investissement Québec
www.investquebec.com

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec (MDEIE)
www.mdeie.gouv.qc.ca

Réseau Capital
www.reseaucapital.com

Réseau des Centres locaux de développement
www.acldq.qc.ca

Réseau des SADC
www.reseau-sadc.qc.ca

Anges Québec
<http://angesquebec.com>

Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs
www.fcje.ca

SOLIDEQ
www.solideq.qc.ca

Cette liste sur le financement au Québec n'est pas exhaustive. Elle constitue un point de départ pour aider les entrepreneurs.

Le mentorat pour entrepreneur c'est

Une relation d'accompagnement libre, basée sur la confiance et le respect mutuels. Dans cette relation privilégiée, une personne riche d'expériences (le mentor bénévole) souhaite partager ses acquis en entrepreneuriat par l'accompagnement d'une personne (le mentoré entrepreneur) afin d'accentuer le développement de son savoir-être entrepreneurial.

Des nouvelles du Réseau M directement dans votre boîte de courriels

Chaque mois :

- La tribune du Mentor
- Coordonnateur en vedette
- Nouvelles du réseau
- Activités et formations à venir
- Reconnaissances
- Actualités entrepreneuriales

Abonnez-vous!

www.entrepreneurship.qc.ca/mentorexpress

le Mentor express





LE MAGAZINE « LE MENTOR » TOURNE AU VERT!

Cascades est heureuse de rendre votre lecture plus respectueuse de l'environnement grâce à ce magazine, maintenant imprimé sur du papier Rolland Enviro100 contenant 100 % de fibres postconsommation, fabriqué au Québec à partir d'énergie biogaz et certifié Écologo et Procédé sans chlore.

RÉCUPÉRATION + EMBALLAGE + PAPIERS

CASCADES.COM




Cascades

VERT DE NATURE™