Bovins du Québec, juin 2000, p. 20

Tout ce que mon prêteur doit savoir...

Lynda Morin*

Avant qu'un « non » retentissant vienne anéantir tous vos rêves concernant votre ferme, examinez bien comment présenter votre demande de financement. En apprenant le fonctionnement du monde des finances, tant dans le secteur privé que public, vous pourrez préparer votre demande de financement selon des règles qui augmenteront vos probabilités d'obtenir une réponse positive.

Les critères d'évaluation utilisés par les institutions financières pour l'approbation du crédit sont perçus de façon fort différente par l'emprunteur et le prêteur. Il est donc préférable de ne pas vous fier seulement à votre intuition! Vous risqueriez en effet de vous attarder à des considérations qui sont d'une importance secondaire pour votre prêteur et d'être, en conséquence, fort mal préparé pour répondre à ses interrogations. Comme le démontre le résultat d'une étude menée par le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie du Québec, la perception quant à l'importance des critères d'approbation d'un prêt diffère selon qu'il s'agit de l'avis de l'emprunteur ou de celui du prêteur (tableau 1).

Le prêteur accorde généralement une grande importance à l'expérience et au leadership de son client de même qu'aux chances qu'il a de bien réussir son projet en gérant efficacement son entreprise. Chaque institution financière traite les demandes de prêt à sa manière, mais en règle générale, le processus commence par une entrevue. C'est d'ailleurs pendant cette rencontre que le prêteur évaluera vos qualités de gestionnaire, votre plan d'affaires, les mouvements de trésorerie, les garanties et la capacité de remboursement de votre entreprise. Bref, tous les facteurs qui contribuent à déterminer l'issue de votre demande de financement. L'entrevue constitue donc une étape cruciale pour laquelle il est nécessaire de vous préparer en prévoyant à l'avance le genre de questions que l'on vous posera.

L'entrevue, une étape cruciale

En réalité, une demande de prêt est une proposition de financement en soi, et c'est lors de l'entrevue que le prêteur évaluera si votre proposition répond aux normes de son institution. La probabilité d'obtenir votre prêt est étroitement liée à votre capacité de démontrer que vous possédez la compétence et les qualités pour assurer le succès de votre entreprise.

Voici quelques règles qui vous permettront de bien préparer une rencontre avec votre prêteur :

1. Prenez rendez-vous avec votre conseiller ou votre conseillère en financement pour lui présenter votre plan d'affaires et en discuter. Évitez de vous présenter à l'improviste. Si vous avez un associé ou une associée, il ou elle devrait vous accompagner.

2. Commencez l'entretien par une brève présentation du type d'activité de votre entreprise, de vos objectifs, des raisons qui motivent votre demande de prêt, etc.

3. Présentez votre plan d'affaires et les documents connexes avec méthode. La présentation du plan d'affaires est une étape clef. Avant de chercher à obtenir du financement additionnel, il importe de déterminer le montant dont vous avez besoin, pourquoi vous en avez besoin et comment vous avez l'intention de l'utiliser. En prenant la décision de chercher à obtenir un prêt, il faut aussi vous assurer que votre entreprise est assez solide pour en assumer les obligations. Le plan d'affaires est l'outil idéal pour rassembler tous les renseignements nécessaires à l'analyse de votre projet.

4. Lorsque des questions vous sont posées, prenez le temps de répondre avec assurance et précision, car vos habiletés de gestionnaire sont évaluées. Si vous ne pouvez répondre à certaines questions, expliquez pourquoi et indiquez à quel moment il vous sera possible de le faire.

5. Soyez prêt à donner des explications sur les garanties et les autres sources de financement. Fournissez les détails relatifs aux biens que vous pouvez offrir en garantie.

6. Invitez votre conseiller à visiter vos installations et à observer votre entreprise en pleine activité.

En vous présentant et en exposant votre vision de l'entreprise avec professionnalisme, faits et chiffres à l'appui, vous mettez toutes les chances de votre côté.

Si la réponse est : « NON »
Devez-vous accepter un simple non comme réponse? Si votre demande est rejetée, demandez quelles sont les raisons de ce refus. En découvrant les raisons pour lesquelles votre prêt a été refusé, vous pouvez déterminer s'il vaut la peine de modifier votre projet pour le rendre acceptable. Il se peut que celui-ci comporte des lacunes ou des hypothèses erronées qui pourraient influer défavorablement sur les résultats de votre entreprise. Servez-vous alors des commentaires de votre conseiller ou de votre conseillère pour vous aider à cerner et à corriger les faiblesses de votre plan.

De bonnes relations d'affaires
Une fois que vous avez obtenu votre financement et que votre entreprise a pris son envol, de nombreux défis vous attendent encore. Le plus difficile devient sans doute celui de réussir à conserver votre entreprise en bonne santé financière. Vous aurez alors besoin du soutien de vos prêteurs, fournisseurs, associés et employés, afin de bien gérer votre ferme. C'est en maintenant des relations harmonieuses bâties sur le respect et la confiance que vous permettrez à votre entreprise d'être à l'avant-garde et de conserver sa rentabilité.

*Agente de recherche
Direction de la recherche et de la planification

Tableau 1. Perception de l'emprunteur et du prêteur

Point de vue de l'emprunteur	Point de vue du prêteur
1 Ratio d'endettement	1-Profil personnel de l'emprunteur
2 Avoir net de l'entreprise	2-Capacité d'autofinancer son projet
3 Taille de l'entreprise	3-Potentiel du marché
4 Secteur d'activité	4-Mise de fonds
5 Capacité de générer des profits	5-Équipement et matières premières
6 Avoir personnel	6-Valeur personnelle des garants
7 Originalité du projet	7-Fonds de roulement
8 Garanties offertes	8-Fonds de roulement