

# Les fonds nécessaires au démarrage

Avant de lancer une entreprise, le mieux est de savoir combien il vous en coûtera, de sorte que vous puissiez vérifier s'il est possible pour vous d'amasser un tel capital.

Il est important d'être réaliste dans vos estimations, et d'évaluer les coûts aussi précisément que possible pour déterminer le montant dont vous avez besoin et non combien vous aimeriez emprunter.

## Quel est le montant dont vous avez besoin ?

L'estimation de vos coûts de démarrage se range en deux catégories :

- ★ Les frais d'établissement (combien d'argent il vous faudra avant de commencer l'exploitation)
- ★ Le fonds de roulement initial (combien d'argent il vous faudra après le démarrage jusqu'à ce que vous commenciez à toucher un profit).

### Frais d'établissement

Il s'agit de coûts ponctuels nécessaires au lancement de l'entreprise, mais que vous n'aurez vraisemblablement à assumer qu'une seule fois.

Les coûts d'établissement d'une entreprise varieront en fonction de son secteur. Par exemple :

- ★ Un concepteur Web n'aura que des frais minimes : un ordinateur, des logiciels, éventuellement une assurance responsabilité civile et les frais juridiques d'établissement d'une entreprise.
- ★ Un constructeur aura des frais plus élevés : des outils, des véhicules et l'équipement pour l'exécution de travaux spécialisés.

Les frais de démarrage pourraient également inclure les éléments suivants :

- ★ Dépôts de garantie et toute rénovation de l'immeuble avant le démarrage
- ★ Licences et permis

- ★ Recrutement et formation des employés
- ★ Stocks initiaux ou matières premières
- ★ Documentation de marketing et publicité

Si vous rachetez une entreprise (y compris une franchise), le prix d'achat correspond aux « coûts d'établissement », puisque tous ces frais sont habituellement inclus dans le prix demandé.

### Fonds de roulement

La plupart des entreprises ont besoin de quelques mois avant de commencer à couvrir les frais indirects (et de dégager un profit). Vous devriez idéalement avoir de l'argent disponible en banque (ce qu'on appelle un « fonds de roulement ») pour régler toutes vos dépenses jusqu'à ce que vous en arriviez là.

Faites le calcul :

- ★ Commencez par estimer vos frais mensuels (salaires, services publics, Internet, publicité, loyer, etc.). Vous obtiendrez la somme mensuelle dont vous avez besoin pour demeurer en activité.
- ★ Reportez ces totaux dans un modèle de prévision des flux de trésorerie.
- ★ Ajoutez maintenant vos prévisions de ventes pour les premiers mois (en étant réaliste et en vous rappelant que certaines entreprises ne réalisent aucune vente au début). Chaque mois, vous verrez combien de « fonds de roulement » il vous manque.
- ★ Si vous avez des clients à crédit, sachez qu'ils paient rarement à temps. Dans vos calculs, tenez compte du fait que vous pourriez devoir attendre 30, 60 ou 90 jours pour être payé.

## Où trouver les fonds nécessaires

Maintenant que vous connaissez la somme dont vous avez besoin, vous devriez prendre des décisions quant à la provenance des fonds.

### Votre propre argent

Il est logique d'investir une partie de votre argent dans votre entreprise. Cela indique que vous avez un « intérêt en jeu » et êtes prêt à appuyer votre entreprise au moyen de votre argent durement gagné.

Parmi les sources les plus courantes figurent vos économies ou la valeur nette d'une propriété (résidentielle ou commerciale) que vous possédez. Votre propre argent est presque toujours la forme la moins coûteuse de financement.

### Les amis et la famille

Demander de l'argent aux amis et membres de la famille est souvent un moyen d'obtenir les fonds dont vous avez besoin. Mais ce n'est pas toujours la « meilleure » source

de financement, puisqu'une éventuelle faillite de l'entreprise pourrait compliquer les relations à la prochaine réunion familiale. Si vous pouvez en faire un emprunt à court terme que vous rembourserez dès que possible, c'est une bonne solution.

### Un emprunt à la banque

Il est probable que vous deviez emprunter des fonds (que ce soit sous la forme d'un prêt à rembourser graduellement ou d'une facilité de découvert qui vous permet d'emprunter par intermittence, au besoin).

Avant de présenter une demande de financement pour votre entreprise, il est important que vous ayez en main toutes vos données financières, y compris ce qui suit :

- ★ Objectif – ce que vous comptez faire de l'argent exactement.
- ★ Sources de financement – la somme d'argent que vous vous attendez à emprunter et celle que vous prévoyez fournir de votre poche.
- ★ Garantie d'emprunt – les actifs que vous mettrez en garantie sur le prêt en cas de problème.
- ★ Plan de remboursement – la façon dont vous comptez rembourser l'emprunt et le calendrier de remboursement relativement à vos flux de trésorerie.
- ★ Dette actuelle – les autres dettes susceptibles d'avoir une incidence sur votre capacité de remboursement.

Nous proposons aux entreprises bon nombre de [prêts et de marges de crédit](#) pour répondre à leurs besoins financiers, qu'il s'agisse d'assumer les coûts de démarrage ou de contribuer au fonds de roulement. Par exemple, notre [Marge de crédit d'exploitation Royale®](#) est idéale si votre entreprise en démarrage n'a pas d'antécédents de solvabilité.

### Autres sources

Il existe d'autres modes de financement d'entreprise, notamment les suivants :

#### Investisseurs externes

Vous pourriez trouver des personnes que vous connaissez qui souhaiteraient investir dans votre entreprise. Souvent appelées « investisseurs providentiels », ces personnes sont habituellement des propriétaires d'entreprise prospères à la recherche d'occasions d'investissement dans des entreprises prometteuses. En retour, elles s'attendent généralement à une participation dans votre entreprise, à un pourcentage de rendement dégagé des fonds qu'elles vous ont octroyés ou aux deux. Cherchez des investisseurs providentiels potentiels dans le répertoire des membres de la [National Angel Capital Organization](#).

#### Financement participatif

Considéré comme un mode de financement « démocratique », le financement participatif vous permet de décrire votre entreprise et d'attirer des investissements (ou prêts) en provenance d'une grande diversité de personnes qui n'auraient normalement pas le droit d'investir dans de nouvelles entreprises en l'absence de prospectus. Pour fonctionner, le financement participatif doit être exempté des lois sur les valeurs mobilières. Votre entreprise reçoit du financement participatif hébergée en ligne, généralement en échange d'actions. La [National Crowdfunding Association of Canada](#) constitue un bon point de départ.

#### Subventions gouvernementales

Le gouvernement du Canada peut fournir des fonds aux entreprises admissibles. Ces fonds se présentent sous la forme de prêts, de subventions, de garanties de prêt et d'autres initiatives. La plupart d'entre eux ciblent des secteurs particuliers ou des occasions profitables à l'ensemble du Canada. Consultez le site [Canada.ca](#) pour en savoir plus sur [les subventions et le financement aux entreprises](#).

## Sommaire

À moins que vous n'ayez la chance de posséder tous les fonds nécessaires au démarrage de votre entreprise, vous devrez examiner attentivement toutes les solutions possibles pour obtenir les capitaux de démarrage requis. Plusieurs avenues s'offrent à vous. Libre à vous d'en choisir une ou plusieurs, selon le type d'entreprise que vous fondez et la somme dont vous avez besoin. Appelez-nous au 1 800 769-2520 afin que nous vous aidions à déterminer lesquelles répondent le mieux aux besoins de votre entreprise.

