

SOURCES DE FINANCEMENT

Il existe de nombreuses façons d'amasser des fonds pour votre entreprise. Certaines sont simples, d'autres moins, et d'autres encore sont même à déconseiller. Laquelle fonctionnera pour vous ?



MÉTHODES SUR LESQUELLES VOUS NE DEVRIEZ PAS COMPTER



Le hasard.

Il est peu probable que vous tombiez par hasard sur un trésor caché; et si ça devait se produire, le propriétaire le réclamerait sans doute.



Le jeu.

Si vous êtes amateur de probabilités infinitésimales, la loterie est pour vous.



MÉTHODES PEU SUSCEPTIBLES DE FONCTIONNER



L'héritage.

Pas de grand-tante perdue de vue qui vit dans un manoir entourée de ses chats ? Un héritage peut aussi comprendre des actions dans une entreprise familiale dont vous pourriez reprendre l'administration.



Le don.

Si vous avez la chance d'avoir une fée marraine, tant mieux. Sinon, des subventions gouvernementales et d'autres sources de financement peuvent venir en aide à votre entreprise en démarrage. Consultez le site Canada.ca pour en savoir plus sur les subventions et le financement aux entreprises.



Conseil

Les subventions supposent souvent que vous versiez une portion de la somme totale. Vous aurez donc sans doute besoin de fonds en propre.

MÉTHODES LES PLUS SUSCEPTIBLES DE FONCTIONNER



La vente.

Vendez des biens qui vous appartient (voiture, collection de disques). Combien pouvez-vous amasser par vous-même ? Vous pourriez aussi vendre un pourcentage de votre entreprise à des investisseurs externes en échange de capital; consultez le répertoire des membres de la [National Angel Capital Organization](#), de l'[Association canadienne du capital de risque et d'investissement](#) et de la [National Crowdfunding Association of Canada](#).



Conseil

Trouvez des investisseurs qui ont des compétences complémentaires aux vôtres, comprennent l'industrie, sont prêts à vous laisser les guides, sont aptes à appuyer vos efforts d'expansion, disposent de plus de capital au besoin et mesurent avec justesse la valeur de votre entreprise.



L'emprunt.

Si rien d'autre ne fonctionne, vous pourriez devoir emprunter les fonds. Plusieurs sources de financement s'offrent à vous. Les banques sont les plus courantes, mais les amis et la famille en sont d'autres (même si cela pourrait compliquer les choses). N'empruntez que ce dont vous avez besoin.

Ressources de RBC

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.



Le travail.

Vous avez déjà accumulé de l'argent en travaillant et pouvez disposer de ces économies. C'est la MEILLEURE source de liquidités, et voici pourquoi :

C'est la moins coûteuse
Votre propre argent est la forme la moins coûteuse de financement qui puisse exister. Les liquidités, les placements, la valeur nette de votre maison ou de tout autre bien personnel peuvent être utilisés immédiatement étant donné qu'ils vous appartiennent.

Elle fait de vous un risque plus acceptable pour les prêteurs

Si vous prenez vous-même des risques, les autres pourront accepter plus facilement de miser sur vous. Votre investissement personnel rend donc plus probable l'acceptation de votre demande de prêt.

Autre Conseil

Vous pourriez trouver des employés, des amis ou de la famille qui sont prêts à investir dans l'entreprise en échange de parts.



L'amorçage.

Réduisez la somme dont vous avez réellement besoin (ce qui équivaut à réunir les capitaux au départ).

- Prélevez un salaire faible (ou nul) pendant que vous accumulez les liquidités
- Sous-louez tout espace non utilisé à une autre entreprise, ou sous-louez temporairement de l'espace d'une autre entreprise
- Employez du personnel à temps partiel ou demandez à votre famille de vous épauler dans les premiers temps
- Reportez tout paiement aussi longtemps que possible :
 - Accédez aux marchandises ou aux matières premières en consignation (ne les payez que lorsqu'elles sont vendues)
 - Maintenez vos stocks virtuellement par l'intermédiaire d'un grossiste
- Économisez sur les coûts de marketing en faisant des promotions conjointes avec une autre entreprise
- Partagez l'espace de bureau avec d'autres entreprises qui ont une vision semblable à la vôtre
- Ayez recours à des tactiques de publicité gratuite, comme les médias sociaux