

DU *CASH* POUR TON ENTREPRISE

Tout ce que tu dois savoir sur le financement
d'entreprise dans la région



Organisé par :



Centre d'aide
aux entreprises
HAUTE-YAMASKA ET RÉGION



MERCI !



Centre d'aide
aux entreprises
HAUTE-YAMASKA ET RÉGION

Canada Développement économique Canada pour les régions du Québec
appuie financièrement le CAE



FIER MEMBRE DU RÉSEAU MicroEntreprendre



TÉMOIGNAGES D'ENTREPRISES D'ICI



Olivier Marcoux
Bromont Campervan



Cloée Viens
Mycep ferme de
champignons



Alberto Navarro Suarez
KAAPEH

Olivier Marcoux Bromont Campervan



Cloée Viens
Mycep ferme de
champignons



Alberto Navarro Suarez Kaapeh



Thématiques

- Votre stratégie de financement et son évolution
- Les partenaires financiers mobilisés
- Les types de produits et leur utilisation



Olivier Marcoux
Bromont Campervan



Cloée Viens
Mycep ferme de
champignons



Alberto Navarro Suarez
KAAPEH

LES ERREURS À ÉVITER POUR RÉUSSIR TA DEMANDE DE FINANCEMENT

Les meilleurs trucs et astuces
des organismes de financement



evol financer
le changement

5 ERREURS À ÉVITER



MARIANNE AUCLAIR

1. Sous évaluer ses besoins

Pour éviter de faire une demande de financement qui sous-estime ses besoins de capitaux, il est impératif de bien faire la planification de tous les besoins et de créer un montage financier complet.

Le budget de caisse, sera ton meilleur ami, avec des prévisions financières complètes!

2. Attendre trop tard

Si tu attends trop tard, tu peux utiliser l'équivalent du fonds de roulement d'entreprise et arriver à une situation extrêmement risquée.

Si une entreprise débute une ronde de financement lorsqu'elle est à court de liquidités et n'est pas capable d'honorer ses paiements à court terme, elle risque fort d'avoir des réponses négatives lors de sa demande.

Prévoyez toujours d'entreprendre les démarches de demande de financement lorsque vous avez du temps afin de bien les accomplir, et ainsi, augmenter vos chances de réussite!



3. Choisir le mauvais produits financiers

Il existe une multitude de produits financiers sur le marché, il est donc essentiel de prendre le temps de connaître et découvrir les différentes possibilités.

Soyez prêtes à élargir votre vocabulaire pour discuter des différentes alternatives. Posez des questions, c'est mieux que de faire semblant de comprendre et d'accepter n'importe quelle offre de financement !

Également, prenez le temps de discuter avec d'autres entrepreneur·e·s pour analyser vos besoins et comparer les offres sur le marché.

4. Avoir une fixation sur le taux d'intérêt

Il existe plusieurs caractéristiques à un produit financier. Il serait beaucoup trop simpliste de ne regarder que le taux d'intérêt pour faire son choix !

Voici quelques exemples de caractéristiques : l'amortissement, les frais annuels, les frais au décaissement, la possibilité de remboursement par anticipation, le soutien de la ressource, la possibilité de moratoire, le taux fixe ou variable, etc.

Prenez le temps de comparer toutes les options et d'évaluer ce qui est le mieux pour vous et votre entreprise.



5. Cacher des informations ou présenter une mauvaise qualité d'information

Il y a deux expressions qui pourraient représenter ce paragraphe : le monde est petit ou tout finit par se savoir.

Faire une non-divulgation, ou encore pire mentir sur la situation de notre entreprise pour réussir à obtenir de l'argent, est une très mauvaise idée. Présenter une bonne qualité d'informations complètes sur son projet démontre un niveau de crédibilité qui aide à établir une relation de confiance avec un partenaire financier.

En résumé, prendre le temps de bien s'informer avant de faire une demande de financement augmente ses chances de réussite. Bien entendu, il est essentiel d'accomplir un processus en amont visant à valider et structurer son projet. Démontrer sa rentabilité atteste la capacité de remboursement.



EVOL

Marianne Auclair
Directrice régionale

evol

financer
le changement

Partenaires

Canada

Québec



FINANCEMENTS

Fonds de prêts pour les Femmes entrepreneures

- Démarrage, acquisition, croissance, relève
- de 20 000 \$ à 50 000 \$

Enveloppe d'impact Evol

- Démarrage d'entreprise : de 20 000 \$ à 75 000 \$
- Projet de croissance, d'acquisition, de relève de : 20 000 \$ à 450 000 \$

17 Objectifs de développement durable



admissibilité

Critère 1 : Diversité et inclusion

- L'entreprise doit être dirigée par **au moins une personne appartenant à une communauté sous-représentée en entrepreneuriat.**
- Celle-ci doit détenir **au moins 25 % des parts (et votes) et doit détenir un poste stratégique au sein de l'entreprise.**

evol

Femmes

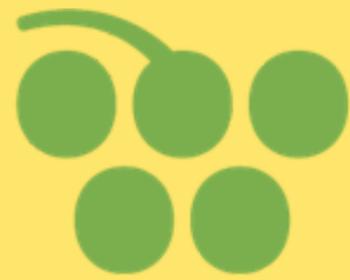
Personnes racisées

Personnes immigrantes

Membres des Premières Nations et Inuits

Communauté LGBTQ2+

Personnes en situation de handicap



CLD BROME
MISSISQUOI

LE PLAN D'AFFAIRES



Plan d'affaires

Pour qui ?

L'entrepreneur

Les parties prenantes

LES RETOMBÉES POSITIVES

Présentation du projet et aussi des capacités entrepreneuriales

- Outil essentiel pour articuler clairement le potentiel de l'entreprise (incluant les dossiers d'acquisition repreneur/vendeur).
- Démontrer les compétences, expériences, forces et réseaux de l'entrepreneur(e).

Évaluation de la viabilité (avec des sources fiables)

- Le marché cible, la concurrence, les coûts, les revenus prévus et éléments de différenciation.
- Aspect financier et opérationnel (permis, équipements, bâtisse ...).

Gestion proactive des risques

- Explorer plusieurs scénarios afin de minimiser les surprises désagréables et à gérer efficacement les obstacles.

Planification financière et budgétaire

- Planifier ses besoins en financement, établir un budget réaliste et établir des cibles de suivis de la performance.

Clarification et alignement de la vision, des valeurs et des objectifs

- Feuille de route solide pour guider en cohérence les actions et les décisions prises.



Brome-Missisquoi



- Modes d'intervention**
- 1 Informer
 - 2 Mobiliser
 - 3 Animer
 - 4 Concerter
 - 5 Accompagner
 - 6 Former

Services d'accompagnement

- Validation / Orientation
- Plan d'affaires / aide au démarrage
- Développement durable / économie circulaire
- Financement (Fonds locaux)
- Recherche de financement et aide au montage financier
- Accompagnement à l'exportation
- Accompagnement à l'innovation et numérisation
- Localisation / implantation
- Structuration et promotion touristique
- Gestion environnementale
- Mentorat
- Repreneuriat
- Bioalimentaire
- Et bien plus...

**100%
GRATUIT**



FINANCEMENTS DU CLD BROME-MISSISQUOI

FLI-FLS

- Prêt à l'entreprise de 5000 \$ à 250 000 \$
- Congé de capital
- Remboursement sur 1 à 10 ans

Prêt relève

- Prêt à l'individu jusqu'à 250 000 \$
- Termes et conditions flexibles et agiles pouvant aller à des congés de capital et/ou intérêts

Fonds Microcrédit

- Prêt à l'entreprise de 2 000 \$ à 10 000 \$

Nouveauté en 2024

- Taux préférentiel pour le développement durable



CAE

Centre d'aide
aux entreprises

HAUTE-YAMASKA ET RÉGION

PRÉPAREZ VOTRE DEMANDE DE FINANCEMENT



LES 4 CRITÈRES DE DÉCISION

1. Direction

Capacité de gestion | Connaissance du secteur | Antécédents de crédit | Cote FICO

2. Investissement

Capacité d'injection : Liquidité, Transfert d'actifs, refinancement d'actif, Investisseurs
Love money, Ange financier, Balance de prix de vente

Mise de fonds souhaitée: **10 à 25 % du coût de projet**



LES 4 CRITÈRES DE DÉCISION

3. Garanties

Garanties mobilières | Garanties immobilières

Évaluation agréée des équipements et immeuble | Cautions personnelles | Caution d'un tiers

4. Rentabilité | Capacité de remboursement

Intérimaires à jour et prévisions financières **minimum 2 ans !**

Calcul de la CDR

Bénéfice net + amortissement + intérêt sur la dette payé en cours d'année – dividendes = \$ disponible pour la prochaine année

Versus PCDLT (incluant le nouveau prêt) + intérêt de l'année à venir (exemple)



FINANCEMENTS DU CAE

Stratégie Jeunesse

- Prêt personnel jusqu'à 25 000 \$
- Congé d'intérêts 24 mois
- S'adresse aux 18-39 ans et moins

Flexiprêt

- Prêt personnel jusqu'à 10 000 \$
- Congé d'intérêts 24 mois
- S'adresse aux femmes flexipreneures

Fonds FIJE

- Prêt à l'entreprise jusqu'à 50 000 \$
- Congé de capital 6-12 mois

Fonds CAE

- Prêt à l'entreprise jusqu'à 150 000 \$
- Termes et conditions variables



Centre d'aide
aux entreprises
HAUTE-YAMASKA ET RÉGION

CAE

Canada Développement économique Canada pour les régions du Québec
appuie financièrement le CAE

SERVICES DU CAE

MENTORAT

ACCOMPAGNEMENT

ATELIER ENTREPRENEURSHIP

RELÈVE





Entrepreneuriat
Haute-Yamaska

L'importance de la RELATION



POURQUOI IL NE FAUT PAS LA NÉGLIGER?

Bâtir et investir

Dans le SAVOIR ÊTRE

LE LIEN / LA RELATION

TRANSPARENCE

VÉRITÉ

HONNÊTÉTÉ



POURQUOI IL NE FAUT PAS LA NÉGLIGER?

Plus on est informé, mieux on peut aider

On veut autant que vous que votre projet fonctionne

LE LIEN / LA RELATION

Cacher/camoufler de l'information

- Penser que vous pouvez cacher de l'information dans le but d'améliorer votre dossier : ERREUR
- Connaitre votre réalité telle qu'elle est nous permet de mieux vous orienter et mieux vous **aider**. Si on connaît la réalité de votre situation: on peut cibler des besoins, des outils, ou même possiblement des aides financières que vous n'aviez pas anticipé !

Votre créancier, c'est votre **allié**.

On veut croire en vous, on porte le projet d'entreprise, on le soutient, on le finance, on "fight" pour vous.

Il est plus facile de le faire si on a bâti une relation de confiance.



FINANCEMENTS

FLI-FLS

- Prêt à l'entreprise de 5000 \$ à 250 000 \$
- Congé de capital
- Remboursement sur 1 à 10 ans

Fonds de microcrédit agricole FMAHY

- Prêt à l'entreprise jusqu'à 10 000 \$
- Sans intérêt sur 5 ans

Support à l'entrepreneur

- NOBURO gratuit 3 mois
- Aide au prototypage et conception 3D

Nouveautés en 2024

- Restez à l'affût !



NOS SERVICES

> Validation de l'idée d'affaires

> Soutien au démarrage

> Accompagnement dans la rédaction du plan d'affaires

> Aide à la recherche de financement et subventions

> Mesures d'aide technique

> Financement

> Accompagnement en communication, marketing et réseaux sociaux

> Organisation d'activités et de formations entrepreneuriales

Nous favorisons une approche humaine et personnalisée axée sur les solutions concrètes et les résultats.

F FONDS
ÉMERGENCE
ESTRIE

LA GESTION DU CASH FLOW



MONTAGE FINANCIER

Coût de projet		Financement	
Immobilisations		Mise de fonds	
Améliorations locatives	30 000 \$	Épargne personnelle	10 000 \$
Équipement de production	200 000 \$	Transfert d'actif	30 000 \$
Équipement informatique et logiciels	<u>15 000 \$</u>	Subvention x	10 000 \$
	245 000 \$	Love money	<u>30 000 \$</u>
			80 000 \$
Frais de démarrage	35 000 \$	Prêt institution financière	220 000 \$
Fonds de roulement	20 000 \$		
TOTAL	300 000 \$	TOTAL	300 000 \$



COMMENT L'ÉVALUER?

En bâtissant des hypothèses

Bâtir un budget de caisse

FONDS DE ROULEMENT

- Étude de marché
- Lettres d'intention
- Statistiques
- Concurrence
- Fournisseurs

Questions à se poser :

Offrirez-vous un délai de paiement à vos clients ?

Y a-t-il un délai de fabrication/prestation de service ?

Y a-t-il une quantité minimale à commander au niveau de l'approvisionnement ?



INSUFFISANCE DU FONDS DE ROULEMENT

2 Situations possibles

1. Gestion déficiente des comptes clients / comptes fournisseurs / stocks

2. Une forte croissance



MONTAGE FINANCIER ÉQUILIBRÉ

Donc il ne suffit pas de gérer les bénéfices, il faut aussi gérer les liquidités:

Gestion déficiente des comptes clients
/ comptes fournisseurs / stocks

Gestion de la proportion des dettes à
court terme vs à long terme



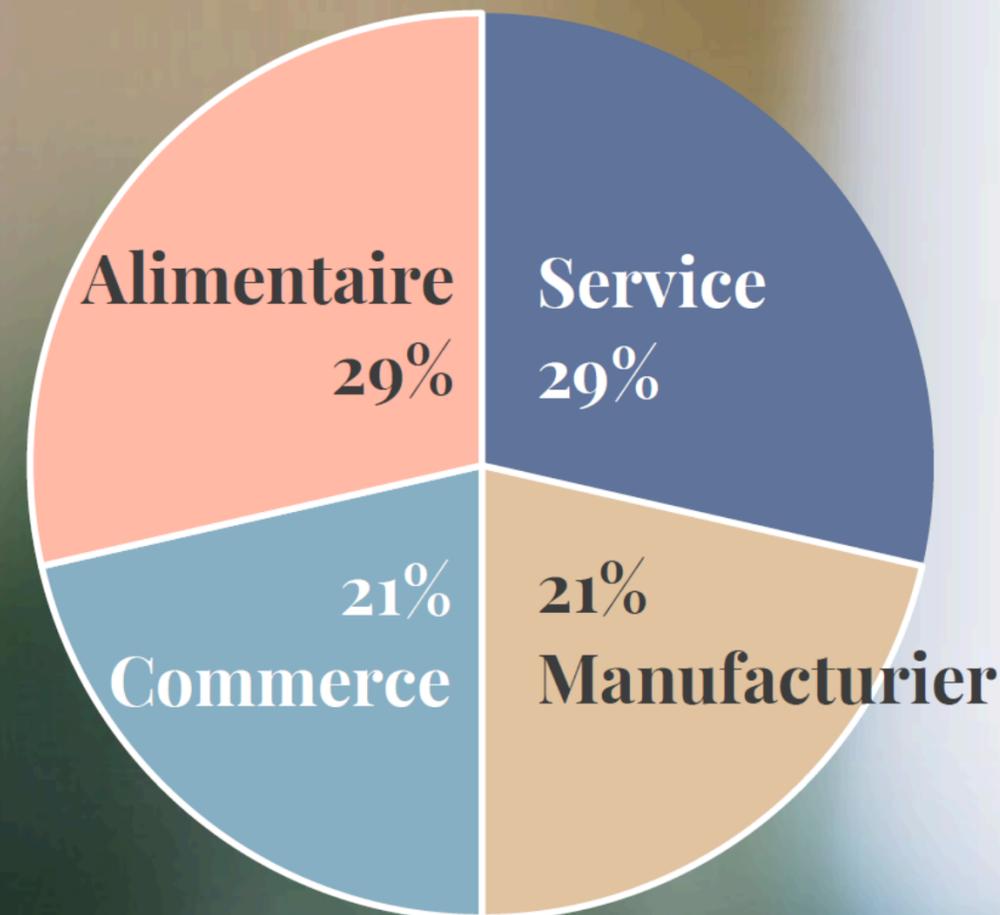
FINANCEMENT

Prêt à terme

- Jusqu'à 20 000 \$ par projet
- Taux entre 5 % et 10 %
- Durée de 3 à 5 ans

- Être en Estrie
- Déposer un plan d'affaires
- Fournir une mise de fonds





Portefeuille

futurpreneur

LE MENTORAT



FINANCEMENTS

Programme de démarrage

- Prêt jusqu'à 60 000 \$
 - 20 000 \$ Futurpreneur
 - 40 000 \$ BDC

Programme de démarrage pour entrepreneur.e.s noir.e.s

- Prêt jusqu'à 60 000 \$
 - 20 000 \$ Futurpreneur
 - 40 000 \$ BDC

Programme entrepreneur.e.s à temps partiel

- Jusqu'à 15 000 \$ de Futurpreneur
- Amortissement sur 4 ans; moratoire 1 an

Mentorat

- Jumelage pour une durée de 2 ans
- 1 ou 2 rencontres par mois





La Ruche

Ici, on sociofinance l'avenir

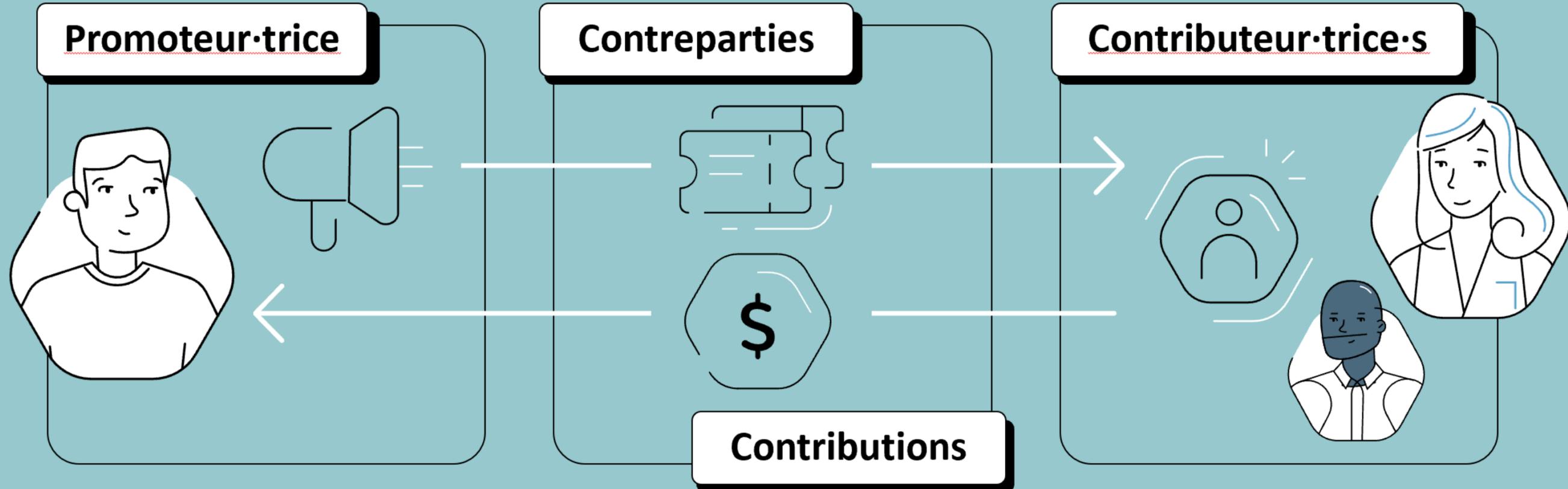
LA GESTION DU RISQUE





C'est quoi ?

Collecter des contributions auprès de sa communauté pour atteindre un objectif financier et réaliser son projet.





FINANCEMENTS

Fonds Moins C'est +



- Projet visant à réduire les déchets à la source et à stimuler le réemploi des matières
- Objectif de campagne doublé

Fonds Mille et UN pour la jeunesse



- Projet qui vise les 15-29 ans
- Répond à au moins 1 obj du plan d'action jeunesse 2021-2024
- Objectif de campagne doublé

Fonds Empreinte positive



- Projet qui vise à soutenir les activités de mobilisation, de sensibilisation ou d'éducation liées à la transition énergétique
- 50 % de l'objectif de campagne

Mesure Implic4ction



- Mesure qui vise à soutenir les organismes de sport, loisir et plein air dans leurs activités liées au bénévolat
- Quadruple la valeur de l'objectif de campagne





FINANCEMENTS

Fonds Horizons d'ici

Une initiative du

Québec 

- Projet collaboratif qui vise à maximiser les avantages économiques, sociaux et environnementaux du tourisme pour les collectivités
- 50 % de l'objectif de campagne

Fonds Accès Croissance

Une initiative du

Québec 

- Projet qui vise à favoriser la réalisation de projets entrepreneuriaux d'entreprises en phase de croissance
- Objectif de campagne doublé



CONCOURS

PITCH TON PROJET

Tu pourrais gagner **200 \$, 300 \$ ou 500 \$** en bourse!



Concours de Pitch CONCEPT



3 min pour présenter votre projet
3 min questions de l'auditoire



200 \$ | 300 \$ | 500 \$

Règlements du concours

Soyez Captivant | Clair | Concis

Ayez du



Aucun support numérique

Respect du temps alloué

Projet fictif ou réel



200 \$ | 300 \$ | 500 \$

Le jury du Concours



Cloée Viens Mycep

Olivier Marcoux Bromont Campervan

Sylvie Desbois EHY

Concours de pitch

Les Candidats!



CANDIDAT #1 Corinne Jeanguillaume

CANDIDAT #2 Mathieu Pellerin

CANDIDAT #3 Philippe Mercier

CANDIDAT #4 Marie-Josée Boutin

CANDIDAT #5 Catherine Auclair

CANDIDAT #6 Jessica Ruel

Délibération du jury

Pendant ce temps

**RENCONTREZ LES
INTERVENANTS**



Speed Cashing ! ➡ \$

MERCI !



Organisé par :



Centre d'aide
aux entreprises
HAUTE-YAMASKA ET RÉGION
Canada Développement économique Canada pour les régions du Québec
appui financierement le CAE

