

Sommaire

Financer votre projet

Fiche 4	<u>Financer votre entreprise : Questions de base</u>	p2
Fiche 4.1	<u>L'importance du droit bancaire, du financement et du droit des débiteurs et créanciers pour les entrepreneurs</u>	p4
Fiche 4.2	<u>Résoudre les problèmes avec la banque de votre entreprise</u>	p6
Fiche 4.3	<u>Financement d'une entreprise : emprunts et actions</u>	p9
Fiche 4.4	<u>Emprunter de l'argent</u>	p10
Fiche 4.5	<u>La négociation d'un contrat de crédit</u>	p11
Fiche 4.6	<u>Financement par fonds propres + par actions</u>	p13
Fiche 4.7	<u>Dettes</u>	p15
Fiche 4.8	<u>Recouvrement de créances et insolvabilité</u>	p11
Fiche 4.9	<u>Faillite et insolvabilité des entreprises</u>	p13

Fiche 4 : Financer votre entreprise : Questions de base

Comment financer votre entreprise ?

Importance du financement

- Disposer de fonds suffisants pour couvrir les coûts de démarrage et les dépenses opérationnelles des trois premiers mois est crucial pour le succès de votre nouvelle petite entreprise.

Sources de financement personnelles et privées

- Utiliser vos économies personnelles
- Contributions de la famille et des amis
- Emprunts auprès des banques
- Lignes de crédit

Ressources pour le financement

- Outil de recherche d'aide aux entreprises d'Innovation Canada : [Accéder au site](#).
- Entreprises et industrie : [Accéder au site](#).
- Innovation Canada : [Accéder au site](#).
- Programme de financement des petites entreprises du Canada : [Plus d'informations ici](#).
- Futurpreneur Canada : Offre aux jeunes entrepreneurs de 18 à 39 ans des prêts allant jusqu'à 60 000 \$ et un mentorat pour démarrer et soutenir leurs entreprises. [Visitez Futurpreneur Canada](#).
- Women's Enterprise Centre (WEC) : Propose des prêts allant jusqu'à 150 000 \$ aux femmes entrepreneures en Colombie-Britannique. [Découvrez WEC](#).
- Community Futures British Columbia : Pour ceux qui vivent dans une région rurale de la Colombie-Britannique, contactez votre bureau local. [Visitez leur site](#) ou appelez le 604 289-4222.
- Investment Capital Branch : Aide les petites entreprises à accéder au capital d'investissement. Pour en savoir plus, appelez le 1 800 665-6597 ou [visitez leur site](#).

Fiche 4 : Financer votre entreprise : Questions de base

Cadre juridique des opérations financières des entreprises

Droit bancaire, financier et des débiteurs et créanciers

- **Objectif :**
 - Réguler l'emprunt et le prêt d'argent, les types de prêts disponibles, et les conséquences du non-remboursement.
- **Importance pour les entrepreneurs :**
 - Négocier efficacement avec les banques.
 - Trouver la meilleure combinaison de financement par emprunt et par capitaux propres.
 - Proposer des alternatives à la faillite en cas de difficultés financières.

Instruments négociables au Canada

- Types d'instruments :
 - Lettres de change
 - Billets à ordre
 - Chèques (le plus courant)
- Parties impliquées dans un chèque :
 - Tiré (institution financière)
 - Payeur (titulaire du compte)
 - Bénéficiaire (destinataire du paiement)
- Transactions électroniques :
 - Gagnent en importance pour effectuer et recevoir des paiements et transférer des capitaux.

Financement par l'emprunt

- **Principe :**
 - Emprunter des capitaux et rembourser le prêt avec des intérêts.
 - Dette garantie :
 - Le débiteur fournit une garantie que le créancier peut saisir en cas de défaillance.
 - Enregistrement des dettes pour établir l'ordre des créanciers garantis.
- **Évaluation du risque :**
 - Taux d'intérêt fixé en fonction du risque présenté par le débiteur.
 - Vérification des antécédents de crédit auprès des agences d'évaluation et des bases de données publiques.
- **Recours des créanciers :**
 - Lettre de mise en demeure.
 - Action en justice devant la Cour supérieure ou la Cour des petites créances, selon le montant de la dette.

Fiche 4 : Financer votre entreprise : Questions de base

Cadre juridique - cont.

Financement par actions

- **Principe :**
 - Émission et vente d'actions à des investisseurs institutionnels et au public.
- **Processus :**
 - Publication d'un prospectus avec des informations sur l'entreprise.
 - Lancement d'une première offre publique de vente (IPO) sur un marché boursier.
- **Types d'actions :**
 - Actions ordinaires : les plus échangées.
 - Actions privilégiées : dividendes prioritaires par rapport aux actions ordinaires.

Insolvabilité et faillite

- **Conditions pour déclarer une entreprise en faillite :**
 - Dettes dépassant 1 000 dollars.
 - Un ou plusieurs actes de faillite (non-paiement, actes frauduleux, etc.).
- **Conséquences de la faillite :**
 - Perte de la plupart des actifs de l'entreprise.
 - Libération des dettes et possibilité de repartir à zéro.

Conclusion

Les lois bancaires, financières et des débiteurs et créanciers fournissent un cadre essentiel pour les opérations financières des entreprises. Les entrepreneurs doivent comprendre ces lois pour naviguer efficacement dans le financement par emprunt et par actions, gérer les risques de crédit, et trouver des solutions alternatives à la faillite en cas de difficultés financières.

Des questions ? Contactez-nous !

Vous voulez discuter de votre idée d'entreprise avec un expert ? Planifiez une rencontre avec l'un de nos conseillers aux entreprises. Ce service est gratuit, et peut se faire en ligne ou en personne. [Prenez rendez-vous !](#)



Fiche 4.1 : L'importance du droit bancaire, du financement et du droit des débiteurs et créanciers pour les entrepreneurs

Droit bancaire, financement, débiteurs et créanciers

Rôle du cadre juridique des opérations financières

- Ces branches du droit fixent les règles pour les transactions financières.
- Elles prévoient des mécanismes de répartition des pertes entre entreprises et créanciers en cas de difficultés financières.

Raisons pour les entrepreneurs de se familiariser avec ces domaines :

1. Négociation avec les institutions financières

- Renforcer la position lors des négociations avec les banques et autres institutions financières.
- Comprendre les marges de négociation lors de la signature de contrats de compte et de prêt.
- Obtenir des services financiers aux conditions les plus favorables pour l'entreprise.

2. Financement par emprunt et par actions

- Combiner judicieusement un financement par emprunt et par fonds propres.
- Acquérir des fonds pour les opérations ou l'expansion de l'entreprise.
- Connaître les avantages et inconvénients des emprunts versus les investissements en capital.
- Atteindre l'équilibre financier nécessaire à court et long terme.

3. Faire face aux difficultés financières

- Traiter raisonnablement avec les créanciers pour éviter la faillite.
- Explorer les alternatives à la faillite, telles que la restructuration de dettes.
- Faire une proposition aux créanciers afin de restructurer les dettes de manière relativement peu coûteuse.
- Éviter les poursuites et les dépenses judiciaires des créanciers en optant pour des solutions négociées.

La banque

- Soutien financier essentiel :
- Impossible d'exploiter une entreprise sans le soutien d'une institution financière.
- Fournit les services financiers nécessaires au quotidien.
- Nécessite une relation permanente avec une institution financière.
- Au Canada, cela inclut :
 - Banques à charte fédérale
 - Sociétés de fiducie à charte fédérale ou provinciale
 - Caisses populaires ou credit unions à charte provinciale

Fiche 4.1 : L'importance du droit bancaire, du financement et du droit des débiteurs et créanciers pour les entrepreneurs

Droit bancaire, financement, débiteurs et créanciers - cont.

Instruments négociables

- **Utilisation courante :**
 - Instruments utilisés pour effectuer et recevoir des paiements.
 - Types au Canada : chèques, lettres de change, billets à ordre.
- **Avantages :**
 - Plus facile à transporter que de grosses sommes d'argent.
 - Réduisent le risque de vol.
 - Permettent de créer un crédit en reportant le paiement.
 - Peuvent être transférés à des tiers.
 - Transactions rapides et sûres via TEF (Transfert électronique de fonds).

Chèques

- **Fonctionnement :**
 - Parties impliquées : tiré (banque), payeur (titulaire du compte), bénéficiaire (personne nommée sur le chèque).
 - Banques honorent les chèques si le compte est suffisamment approvisionné.
 - Si insuffisamment approvisionné : retour du chèque avec la mention NSF (non-sufficient funds).
- **Transférabilité :**
 - Bénéficiaire peut céder ou transférer le droit de paiement.
 - Endossement en blanc ou restrictif.
- **Sécurité et preuve de paiement :**
 - Notation des détails de la transaction sur le chèque.
 - Banques conservent les chèques annulés pour preuve.

Billets de consommation (consumer note)

- **Utilisation :**
 - Souvent utilisés pour les achats à tempérament de biens coûteux.
 - Fixent les conditions de remboursement du prêt.
- **Problèmes passés et protections actuelles :**
 - Problèmes avec les biens défectueux et les droits de recouvrement des tiers.
 - Protection actuelle pour les consommateurs via la loi sur les lettres de change.
 - Les factures ou billets de consommateur doivent porter la mention "achat de consommation".

Fiche 4.1 : L'importance du droit bancaire, du financement et du droit des débiteurs et créanciers pour les entrepreneurs

Droit bancaire, financement, débiteurs et créanciers - cont.

Cartes de crédit

- **Utilisation :**
 - Des instruments non négociables.
 - Permettent d'acheter maintenant et de payer plus tard.
- **Coûts et impacts :**
 - Cotisation annuelle, frais sur chaque transaction, intérêts élevés pour soldes impayés.
 - Critiquées pour l'augmentation des faillites de consommateurs et la baisse du taux d'épargne personnelle.
- **Utilisation par les entreprises :**
 - Pour petits achats et dépenses des employés.
 - Relevé mensuel réglé rapidement pour éviter les intérêts élevés.

Banque électronique

- **Utilisation :**
 - Transactions bancaires via ordinateurs, DAB, téléphones.
 - Services bancaires en ligne et guichets automatiques pour transactions quotidiennes.
- **Sécurité :**
 - Nécessité d'un mot de passe sécurisé pour accès.
 - Investissement recommandé dans des logiciels de sécurité.
- **Transferts électroniques de fonds (TEF) :**
 - Utilisés pour paiements de salaires, paiements de factures, paiements par carte de débit.

Conventions de compte

- **Évolution :**
 - Passage des conventions de compte à des conventions générales de services financiers.
- **Clauses communes :**
 - Couvrent tous les services offerts par la banque.
 - Prévoient les périodes de rétention des chèques.
 - Peuvent exiger un préavis pour les retraits.
 - Dégagent la banque de la responsabilité en cas d'erreurs ou de fraudes.
 - Imposent à l'entreprise de rembourser les frais de recouvrement engagés par la banque.
 - La banque peut fermer les comptes sans préavis.

Des questions ? Contactez-nous !

Vous voulez discuter de votre idée d'entreprise avec un expert ? Planifiez une rencontre avec l'un de nos conseillers aux entreprises. Ce service est gratuit, et peut se faire en ligne ou en personne. [Prenez rendez-vous !](#)



Fiche 4.2 : Résoudre les problèmes avec la banque de votre entreprise

Options en cas de litige bancaire

Options en cas de litige bancaire

- **Plainte auprès des régulateurs :**
 - **Réglementation fédérale :**
 - Déposer une plainte auprès de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) si la banque a enfreint une exigence réglementaire.
 - **Réglementation provinciale :**
 - Déposer une plainte auprès de l'organisme provincial compétent.
 - En Colombie-Britannique, contacter la BC Financial Services Authority (BCFSA).
- **Problèmes spécifiques aux petites entreprises :**
 - Les régulateurs se concentrent principalement sur les consommateurs individuels.
 - Les grandes entreprises sont généralement mieux traitées en raison de leur poids financier.
 - Les petites entreprises peuvent faire face à des services coûteux et des conditions de crédit moins favorables.
 - Les petites entreprises se plaignent souvent de la complexité des procédures et du manque de soutien.

Recours en cas de litige non résolu

Action en justice :

- **Pour négligence :**
 - Si la banque a manqué à son devoir de diligence.
- **Pour rupture de contrat :**
 - Si la banque n'a pas respecté les termes de sa convention de compte.

Fiche 4.2 : Résoudre les problèmes avec la banque de votre entreprise

Options en cas de litige bancaire - cont.

Contexte réglementaire

- **Attention accrue des régulateurs :**
 - Les autorités de régulation surveillent les conflits entre les consommateurs et les institutions financières depuis une dizaine d'années.
 - Dispositions pour la résolution informelle des litiges et l'examen des décisions des banques de réduire les services, notamment en zones rurales.
- **Limites de l'assistance pour les entreprises :**
 - Les services de résolution de litiges sont conçus pour les consommateurs individuels, pas pour les entreprises.
 - Les petites entreprises doivent souvent se débrouiller seules.

Conclusion

En tant qu'entrepreneur, il est crucial de connaître les recours disponibles pour résoudre les problèmes avec les établissements bancaires. Si les démarches auprès des régulateurs fédéraux ou provinciaux n'aboutissent pas, envisager une action en justice peut être nécessaire pour protéger les intérêts de l'entreprise.

Des questions ? Contactez-nous !

Vous voulez discuter de votre idée d'entreprise avec un expert ? Planifiez une rencontre avec l'un de nos conseillers aux entreprises. Ce service est gratuit, et peut se faire en ligne ou en personne. [Prenez rendez-vous !](#)



Fiche 4.3 : Financement d'une entreprise : emprunts et actions

Financement : emprunts et actions

Financement par l'emprunt

- **Options d'emprunt :**
 - Emprunts à court terme auprès de banques ou autres institutions financières.
 - Emprunts à long terme par des institutions financières, émission et vente d'obligations, ou vente d'actions.
- **Types de financement :**
 - Fonds propres : Vente d'actions, apport de capitaux en échange d'une participation dans l'entreprise.
 - Dette : Emprunt de capitaux avec obligation de remboursement avec intérêts.
- **Prêts :**
 - Prêts auprès d'institutions financières : Obligations de rembourser le capital et les intérêts selon les termes de l'accord de prêt.

Vente d'obligations : Les investisseurs achètent des obligations d'entreprise, fournissant du capital en échange d'un rendement fixe ou variable sur plusieurs années.

Financement par actions

- **Vente d'actions :**
 - Les investisseurs obtiennent une participation dans l'entreprise.
 - La valeur des actions dépend de la réussite de l'entreprise.
 - Les actionnaires acceptent le risque que leurs actions puissent devenir sans valeur si l'entreprise échoue.

Priorité des créanciers

- **Importance de l'ordre des priorités :**
 - La position d'un créancier dans l'ordre des priorités peut déterminer la récupération de la dette.
 - Les créanciers garantis enregistrés en premier ont un droit prioritaire sur les actifs du débiteur.

Fiche 4.3 : Financement d'une entreprise : emprunts et actions

Financement : emprunts et actions - cont.

Prêts garantis vs non garantis

- **Prêt non garanti :**
 - Promesse de remboursement sans garantie tangible.
 - En cas de défaut, le prêteur doit poursuivre le débiteur en justice et exécuter le jugement.
- **Prêt garanti :**
 - Promesse de remboursement avec une garantie tangible (collatéral).
 - En cas de défaut, le prêteur peut saisir et vendre le collatéral pour recouvrer la dette.
- **Exemples de collatéral :**
 - Terrains, machines, créances, redevances, stocks.
- **Créancier garanti :**
 - Possède un droit sur le collatéral du débiteur.
 - Peut enregistrer son droit dans un registre public.
 - A priorité sur les autres créanciers non garantis ou ceux dont les droits sont enregistrés ultérieurement.

Conclusion

- **Décisions financières :**
 - Les chefs d'entreprise doivent choisir judicieusement entre le financement par fonds propres et par emprunt, ou une combinaison des deux.
 - Comprendre les différences entre les prêts garantis et non garantis est crucial pour gérer efficacement les risques financiers.
- **Priorité et sécurité des créanciers :**
 - Enregistrer les droits de garantie est essentiel pour protéger les intérêts des créanciers garantis.
 - Les entreprises doivent évaluer attentivement leur position dans l'ordre des priorités pour maximiser leurs chances de récupération en cas de défaut

Des questions ? Contactez-nous !

Vous voulez discuter de votre idée d'entreprise avec un expert ? Planifiez une rencontre avec l'un de nos conseillers aux entreprises. Ce service est gratuit, et peut se faire en ligne ou en personne. [Prenez rendez-vous !](#)



Fiche 4.4 : Emprunter de l'argent

Financement par l'emprunt

Concepts de base

- **Emprunt à court et à long terme :**
 - Décider de la forme de financement en fonction des besoins immédiats et futurs de l'entreprise.
- **Revenus cycliques :**
 - Les entreprises avec des revenus saisonniers peuvent devoir emprunter à court terme pendant les périodes calmes pour couvrir les dépenses d'exploitation.
 - Rembourser les emprunts avec les bénéfices générés pendant les périodes de forte activité.
- **Financement des investissements :**
 - Augmenter la capacité de production nécessite un financement à long terme.
 - Connaître les options de crédits garantis et non garantis, les contrats de crédit généraux et les obligations d'entreprise.

Crédit garanti et non garanti

Définitions et différences

- **Prêt non garanti :**
 - Avance de fonds en échange d'une promesse de remboursement.
 - En cas de non-remboursement, le prêteur doit poursuivre l'emprunteur en justice.
- **Prêt garanti :**
 - Promesse de remboursement avec une garantie (collatéral).
 - Le prêteur peut saisir et vendre la garantie pour recouvrer la dette.

Conditions d'un crédit non garanti

- **Critères nécessaires :**
 - Relation continue entre les parties.
 - Haut degré de confiance.
 - Montant du prêt faible.
 - Courte période de remboursement.
 - Haute probabilité de remboursement.
- **Absence de critères :**
 - Le prêteur insistera probablement pour un prêt garanti.

Fiche 4.4 : Emprunter de l'argent

Financement par l'emprunt - cont.

Recours en cas de non-paiement

Prêt non garanti

- **Procédure :**
 - Le prêteur doit poursuivre l'emprunteur pour obtenir un jugement de remboursement.
 - Le recouvrement de la dette peut être coûteux et inefficace.
 - En cas de faillite de l'emprunteur, le prêteur doit se tourner vers la succession et récupère souvent peu ou rien.

Prêt garanti

- **Procédure :**
 - Le prêteur peut saisir et vendre la garantie sans décision de justice.
 - Recouvrer les fonds prêtés et les frais de vente à partir du produit de la vente.
 - Si les fonds de la vente ne couvrent pas la dette, le prêteur peut poursuivre l'emprunteur pour le solde restant.
 - Si les fonds dépassent la dette, l'excédent revient à l'emprunteur.

Priorité en cas de faillite

- **Prêteur garanti :**
 - A priorité sur les créanciers non garantis pour saisir les actifs en garantie.
 - Peut récupérer son investissement en saisissant et vendant la garantie.
- **Prêteur non garanti :**
 - Récupère souvent peu ou rien d'une entité en faillite, car les créanciers garantis prennent les actifs les plus précieux en premier.

Conclusion

- **Décisions de financement :**
 - Entreprendre une analyse des besoins financiers pour déterminer les formes de financement les plus appropriées.
 - Comprendre les implications et les recours des crédits garantis et non garantis.
- **Gestion des risques :**
 - Protéger les intérêts de l'entreprise en enregistrant les garanties et en évaluant les priorités en cas de défaut ou de faillite.

Des questions ? Contactez-nous !

Vous voulez discuter de votre idée d'entreprise avec un expert ? Planifiez une rencontre avec l'un de nos conseillers aux entreprises. Ce service est gratuit, et peut se faire en ligne ou en personne. [Prenez rendez-vous !](#)



Fiche 4.5 : La négociation d'un contrat de crédit

Contrat de crédit - intro

Facteurs à considérer pour choisir une institution financière

- 1. Appétit pour le risque :**
 - Disposition à assumer des risques, possibilité de taux d'intérêt élevés.
- 2. Conseiller financier :**
 - Propose des analyses financières, aide à planifier les flux de trésorerie, et fait des suggestions utiles.
- 3. Compréhension de l'entreprise :**
 - Connaissance du type d'entreprise et de ses besoins particuliers.
- 4. Limites de prêt :**
 - Capacité à obtenir un financement adéquat, crucial pour le succès de l'entreprise.

Importance d'un plan d'entreprise

- 1. Raison du besoin d'argent :**
 - Expliquer la nécessité du financement, par exemple, développement de nouveaux sites de production.
- 2. Utilisation du financement :**
 - Décrire comment le capital sera utilisé pour améliorer les opérations et la rentabilité.
- 3. Compétences et expérience :**
 - Présenter les compétences et l'expérience des principaux employés.
- 4. Montant nécessaire :**
 - Estimer les besoins en capitaux pour divers éléments comme le terrain, la construction, les équipements, etc.
- 5. Garanties disponibles :**
 - Identifier les actifs disponibles en tant que garantie et estimer leur valeur.
- 6. Plan de remboursement :**
 - Présenter des options de remboursement basées sur les estimations de revenus.

Fiche 4.5 : La négociation d'un contrat de crédit

Négociation d'un accord de crédit

Flux de trésorerie, gestion des risques

Analyse des flux de trésorerie

- Importance :
 - Montrer les périodes où les revenus sont supérieurs ou inférieurs aux dépenses, expliquer les cycles saisonniers.

Gestion des risques

- Programme de gestion des risques :
 - Protéger l'investissement avec des assurances, y compris une assurance-vie pour le personnel clé.

Négociation

- **Type d'entreprise** : Présentez la structure de votre entreprise (entreprise individuelle, société en nom collectif, compagnie constituée en personne morale).
- **Justification** : Expliquez pourquoi cette structure est la plus appropriée pour le moment.
- **Assurance et accords** : Considérez l'importance de l'assurance pour la protection juridique et l'importance des accords écrits pour les partenariats.

Accords de garantie générale

1. Nécessité :

- Souvent requis pour garantir les prêts à court terme et parfois les prêts en capital.

2. Gage des actifs :

- Engager la totalité ou la majeure partie des actifs de l'entreprise pour garantir un prêt.

3. Charge flottante :

- Permet l'utilisation, la vente ou le remplacement des actifs individuels dans les catégories énumérées.

Obligations d'entreprise

1. Définition :

- Promesse écrite de rembourser le principal et les intérêts à un taux fixe.

2. Utilisation :

- Levée de capitaux par grandes entreprises publiques, souvent sur de longues périodes.

3. Types d'obligations :

- Obligations garanties (plus sûres) vs obligations non garanties (junk bonds avec taux d'intérêt plus élevés).

Fiche 4.5 : La négociation d'un contrat de crédit

Négociation d'un accord de crédit - cont.

Minimiser le risque lors du financement par emprunt

1. **Montant emprunté vs capacité de remboursement :**
 - Emprunter prudemment pour éviter la faillite.
2. **Prévisions prudentes :**
 - S'assurer que les revenus et bénéfices prévus permettront de rembourser les dettes.
3. **Garantie par une personne solvable :**
 - Peut permettre d'obtenir des fonds à des conditions plus favorables.
4. **Utilisation de biens en garantie :**
 - Augmenter le montant du prêt et réduire le taux d'intérêt.
5. **Choix des garanties :**
 - Utiliser des actifs non essentiels à la production pour minimiser l'impact sur les opérations.
6. **Éviter de garantir des stocks ou des créances :**
 - Affecte directement le flux de trésorerie et la capacité à rembourser les dettes.
7. **Renégociation en cas de difficultés :**
 - Allonger le délai de paiement ou réduire/reporter les intérêts peut être envisageable si la situation est temporaire.

Des questions ? Contactez-nous !

Vous voulez discuter de votre idée d'entreprise avec un expert ? Planifiez une rencontre avec l'un de nos conseillers aux entreprises. Ce service est gratuit, et peut se faire en ligne ou en personne. [Prenez rendez-vous !](#)



Fiche 4.6 : Financement par fonds propres + par actions

Financement par fonds propres

Concepts de base

- **Apport de fonds par les actionnaires :**
 - **Société privée :**
 - Contribution des fondateurs ou d'un investisseur providentiel.
 - **Sociétés cotées en bourse :**
 - Émission et vente d'actions à des investisseurs institutionnels et au public.
- **Première offre publique de vente (Initial Public Offering, IPO) :**
 - Lancer une IPO (introduction en bourse) pour lever des fonds en émettant des actions sur un marché boursier.
 - Conclure un contrat avec une maison de courtage pour acheter et vendre les actions au public.
 - Publier un prospectus détaillé pour informer les acheteurs potentiels.

Actions ordinaires

- **Retour sur investissement :**
 - **Dividendes :**
 - Distribution des bénéfices de la société aux actionnaires.
 - **Revente des actions :**
 - Vendre les actions à un prix plus élevé que le prix d'achat initial.
- **Discrétion du paiement des dividendes :**
 - Le paiement des dividendes est décidé par le conseil d'administration.
 - **Actions privilégiées :**
 - Priorité sur les dividendes par rapport aux actions ordinaires.
 - Moins volatile, bénéfice plus certain, mais coût plus élevé.

Fiche 4.6 : Financement par fonds propres + par actions

Financement par fonds propres - cont.

Minimiser les risques lors du financement par fonds propres

1. Calcul des besoins en capitaux :

- Analyser les raisons du montant nécessaire et les perspectives de l'entreprise.

2. Préparation d'un prospectus :

- Rédiger un prospectus juste et précis pour éviter les poursuites pour déclaration frauduleuse ou négligente.
- Éviter les poursuites par les commissions des valeurs mobilières.

3. Négociation des conditions d'une IPO :

- Négocier les termes avec la maison de courtage ou l'institution financière.
- Prendre en compte les commissions importantes sur les ventes.

4. Gestion des actionnaires :

- Les actions ordinaires confèrent des droits de vote, ce qui peut entraîner des actionnaires agités ou des OPA hostiles (Offre publique d'achat)
- Considérer les actions privilégiées pour limiter ce risque.

Conclusion

Le financement par fonds propres, via l'apport des actionnaires ou une IPO, est une méthode essentielle pour lever des fonds, mais nécessite une préparation rigoureuse et une gestion prudente pour minimiser les risques et maximiser les avantages pour l'entreprise.

Des questions ? Contactez-nous !

Vous voulez discuter de votre idée d'entreprise avec un expert ? Planifiez une rencontre avec l'un de nos conseillers aux entreprises. Ce service est gratuit, et peut se faire en ligne ou en personne. [Prenez rendez-vous !](#)



Fiche 4.7 : Dette

Recouvrement de créances et insolvabilité

Évaluation du risque par les créanciers

- **Protection du créancier :**
 - Objectif : Réaliser un bénéfice et éviter les pertes.
 - Détermination du taux d'intérêt : Basé sur les taux du marché et l'évaluation du risque de prêter à un débiteur particulier.
- **Antécédents de crédit :**
 - Utilisation d'agences d'évaluation du crédit pour obtenir des informations sur les transactions de crédit d'une entreprise.
 - Recherches sur les faillites, les exécutions et les transactions garanties.

Agences d'évaluation du crédit

- 1. **Consultation des indices :**
 - Pour les entreprises ayant émis des obligations, utilisation d'indices tels que Moody's, Standard & Poor's, et Fitch.
- 1. **Utilisation des agences commerciales :**
 - **Petites entreprises :**
 - Coopérative de crédit utilise des réseaux d'information informels ou des agences commerciales comme Equifax.
 - **Services fournis :**
 - Historique des transactions de crédit.
 - Recherche en ligne peu coûteuse, paiement à la recherche ou redevance annuelle.
- 1. **Correction des informations :**
 - Obligation des agences de corriger les informations inexactes.
 - Les entreprises peuvent contacter l'agence pour corriger les informations ou déposer une plainte auprès du ministère provincial des relations avec les consommateurs et les entreprises.

Recours en cas de non-remboursement

- 1. **Procédure initiale :**
 - Contact avec le débiteur pour tenter de récupérer la dette.
 - Si échec, recours à des actions légales pour recouvrer les fonds.
- 2. **Faillite :**
 - Décision d'envoyer un débiteur en faillite prise après évaluation des chances de recouvrement.
 - Faillite utilisée comme dernier recours lorsque toutes les autres options sont épuisées.

Fiche 4.7 : Dette

Recouvrement de créances et insolvabilité - cont.

Classement des intérêts des créanciers

1. Créanciers garantis vs non garantis :

1. Créanciers garantis ont des droits sur des actifs spécifiques de l'entreprise.
2. Créanciers non garantis n'ont pas de garantie spécifique et sont donc en bas de l'ordre des priorités en cas de liquidation.

2. Priorité des créanciers :

1. En cas de faillite, les créanciers garantis sont prioritaires pour recouvrer leurs fonds à partir de la vente des actifs mis en garantie.
2. Les créanciers non garantis récupèrent souvent peu ou rien après le remboursement des créanciers garantis.

Conclusion

La gestion du risque de crédit et le recouvrement des créances sont des aspects cruciaux pour les créanciers.

L'utilisation d'agences d'évaluation du crédit et d'autres méthodes d'évaluation des antécédents de crédit aide à prendre des décisions éclairées.

En cas de non-remboursement, les créanciers doivent suivre des procédures légales et peuvent recourir à la faillite en dernier recours. La priorité des créanciers en cas de liquidation est essentielle pour déterminer les chances de recouvrement.

Des questions ? Contactez-nous !

Vous voulez discuter de votre idée d'entreprise avec un expert ? Planifiez une rencontre avec l'un de nos conseillers aux entreprises. Ce service est gratuit, et peut se faire en ligne ou en personne. [Prenez rendez-vous !](#)



Fiche 4.8 : Recouvrement de créances et insolvabilité

Recouvrement de créances et insolvabilité

Évaluation du risque par les créanciers

1. Recherches sur les faillites :

- Déterminer si le débiteur a fait faillite, fait l'objet d'une demande de mise en faillite, ou est impliqué dans une procédure de faillite.

2. Recherches d'exécution :

- Vérifier si des jugements ont été obtenus contre l'entreprise.
- Identifier les créanciers judiciaires et le montant des jugements restants à payer.

3. Leçon sur l'entreprise :

- Les agences d'évaluation du crédit dépendent des créanciers pour les informations sur un débiteur.
- Vérification et correction des informations de crédit pour éviter des dommages à la réputation et aux finances.

4. Recherche de transactions sécurisées :

- Assurer que les biens offerts en garantie ne sont pas déjà mis en gage à d'autres créanciers.
- Confirmer la propriété des biens offerts en garantie.

Types de registres pour recherches

1. Titres de propriété ou recherche dans les registres :

- En Colombie-Britannique, le registre foncier contient des informations sur les intérêts fonciers, hypothèques, et privilèges de construction.

2. Recherche dans le registre des sûretés sur les biens personnels :

- Permet aux créanciers d'enregistrer leurs intérêts dans les biens personnels mis en gage par un débiteur.

3. Recherche dans le cadre de la loi sur les banques :

- Déterminer l'étendue des droits d'une banque sur les biens d'un débiteur potentiel en vertu de l'article 427 de la loi sur les banques.

Priorité parmi les créanciers

1. Créanciers non garantis :

- Obtenir un jugement et faire exécuter ce jugement pour recouvrer la dette.
- En cas de multiples jugements, les fonds sont distribués au prorata.

2. Créanciers garantis :

- La priorité est déterminée par l'ancienneté du droit enregistré sur la garantie.
- Le créancier ayant le droit le plus ancien est payé en premier.

Fiche 4.8 : Recouvrement de créances et insolvabilité

Recouvrement de créances et insolvabilité - cont.

Recours des créanciers

1. Créanciers impayés :

- Envoyer un rappel de paiement.
- Envoyer une lettre de mise en demeure.
- Négocier un règlement ou engager une action en justice si nécessaire.

2. Recouvrement pour les créanciers chirographaires :

- Poursuivre le débiteur et faire exécuter le jugement.

3. Recouvrement pour les créanciers garantis :

- Saisir et vendre les biens mis en garantie.
- Poursuivre le débiteur pour le solde restant si la vente ne couvre pas la dette.

Minimiser les risques

Collecter les créances efficacement :

- Envoyer un rappel après 60 jours de la date d'échéance.
- Rechercher des signes de difficultés financières du débiteur.
- Envoyer une lettre de mise en demeure après 90 jours de la date d'échéance.
- Utiliser des mesures d'auto-assistance pour saisir la garantie si vous avez une sûreté.
- Engager une procédure judiciaire rapidement pour devancer une éventuelle faillite.
- Négocier un règlement si nécessaire.
- Se rappeler que les créances irrécouvrables sont déductibles des revenus de l'entreprise à des fins fiscales.

Des questions ? Contactez-nous !

Vous voulez discuter de votre idée d'entreprise avec un expert ? Planifiez une rencontre avec l'un de nos conseillers aux entreprises. Ce service est gratuit, et peut se faire en ligne ou en personne. [Prenez rendez-vous !](#)



Fiche 4.9 : Faillite et insolvabilité des entreprises

Faillite

Conditions de la faillite

- **Critères :**
 - Dettes dépassant 1 000 dollars.
 - Un ou plusieurs actes de faillite selon la loi sur la faillite et l'insolvabilité.
 - Incapacité à payer les dettes à leur échéance.
 - Actes frauduleux ou évasifs pour échapper aux créanciers.

Procédure de faillite

- 1. Objectif de la loi sur la faillite et l'insolvabilité :**
 - Répartir équitablement les actifs du failli entre les créanciers.
 - Libérer le failli de ses responsabilités et lui permettre de repartir à zéro.
- 2. Rôle de l'administrateur :**
 - Vente des actifs du failli.
 - Distribution des fonds issus de la vente aux créanciers.
- 3. Libération du failli :**
 - Si aucune fraude ou autre délit de faillite n'a été commis, le failli est libéré de la plupart de ses dettes.

Pourquoi permettre la libération des faillis ?

- **Encourager la reprise des activités commerciales.**
- **Profiter à l'économie et aux consommateurs.**
- **Permettre aux créanciers de récupérer au moins une partie de leurs créances.**

Options en cas d'insolvabilité

- 1. Proposition aux créanciers :**
 - Arrangement proposé par un débiteur à ses créanciers pour éviter la faillite.
 - Nécessite l'approbation des créanciers non garantis.
 - Si acceptée, elle est contraignante pour l'entreprise et ses créanciers non garantis.
- 2. Cession volontaire en faillite :**
 - L'entreprise cède ses actifs à un syndic pour les vendre et distribuer les fonds aux créanciers.
 - Processus initié par l'entreprise si elle estime que la faillite est la seule option.
- 3. Demande d'ordonnance de séquestre par un créancier :**
 - Si l'entreprise refuse de se déclarer en faillite et continue à épuiser ses actifs.
 - Risque et coût pour le créancier, mais potentiellement nécessaire pour préserver les actifs restants.

Fiche 4.9 : Faillite et insolvabilité des entreprises

Faillite - cont.

Préférence frauduleuse et transfert frauduleux

Loi sur les arrangements avec les créanciers des sociétés (Companies' Creditors Arrangement Act)

Minimiser les risques

- **Légalité :**
 - Les transferts frauduleux visant à privilégier un créancier par rapport à un autre sont illégaux.
 - **Alternative à la faillite :**
 - Permet aux grandes entreprises de proposer une restructuration de leurs dettes via les tribunaux.
 - Protection contre les créanciers et procédures de faillite pendant la restructuration.
 - Les créanciers acceptent souvent des concessions pour éviter une faillite totale.
1. **Pour les débiteurs :**
 - Envisager la faillite volontaire seulement si les dettes ne peuvent pas être payées et qu'il n'y a pas d'espoir d'amélioration.
 - Utiliser les procédures de proposition pour restructurer les dettes si possible.
 2. **Pour les créanciers non garantis :**
 - Demander la mise en faillite d'un débiteur seulement si la dette est importante et si l'entreprise est clairement insolvable.
 3. **Pour les créanciers garantis :**
 - Utiliser les droits de saisie des biens en garantie pour recouvrer les dettes.

Conclusion

Les entreprises doivent évaluer soigneusement leur situation financière et envisager toutes les options disponibles en cas d'insolvabilité. Les propositions aux créanciers et les cessions volontaires en faillite offrent des solutions pour restructurer les dettes ou liquider les actifs de manière ordonnée. Les créanciers, qu'ils soient garantis ou non, doivent agir prudemment pour maximiser leurs chances de recouvrement.

Des questions ? Contactez-nous !

Vous voulez discuter de votre idée d'entreprise avec un expert ? Planifiez une rencontre avec l'un de nos conseillers aux entreprises. Ce service est gratuit, et peut se faire en ligne ou en personne. [Prenez rendez-vous !](#)

