

Financement d'équipements

L'embaras du choix

Crédit photo : Shutterstock

Bernard Gauthier, journaliste

Un conseil pour bien choisir votre mode de financement lors de l'acquisition d'un nouvel équipement : n'ayez pas peur de comparer entre les diverses institutions financières et surtout sachez bien négocier. Si votre dossier est impeccable, qu'il présente un fort potentiel de développement, que votre historique est sans tache, soyez certain que l'institution prêtera une attention toute particulière à votre demande. La concurrence est très forte entre les prêteurs et vous seriez surpris des offres que l'on pourrait vous proposer.

Quatre prêteurs ont retenu notre attention : GE Capital, la Banque de développement du Canada (BDC), le Mouvement Desjardins et Investissement Québec qui n'a jamais retourné nos appels.

GE Capital

GE Capital se spécialise dans le financement sur les équipements industriels. Que ce soit dans les secteurs de l'agroalimentaire, construction, exploitation minière, transport, énergie, manufacturier, aéronautique, etc. deux solutions sont proposées : le prêt traditionnel à terme pour une période définie et le crédit-bail.

À l'intérieur du crédit-bail, deux choix sont offerts : le crédit-bail acquisition et le crédit-bail opérationnel.

Crédit-bail acquisition

Dans le premier cas, GE Capital détient l'équipement jusqu'au terme convenu entre les deux parties. Puis, le bien peut être acquitté pour 1 \$ ou un montant prédéterminé. « Je compare cette



Crédit photo : Ge Capital

« Nous sommes les seuls au pays à proposer le crédit-bail opérationnel parce que les banques à charte n'ont pas le droit de reprendre un actif à terme. » - Nicolas Bélanger, directeur de comptes, GE Capital

offre à la location d'une voiture. L'emprunteur paie une mensualité, disons pendant une période 48 mois, et à terme la valeur de rachat est connue. Le client a alors la possibilité d'acheter ou non la voiture. C'est le même principe dans le cas qui nous préoccupe », explique Nicolas Bélanger, directeur de comptes, GE Capital.

Crédit-bail opérationnel

C'est ici qu'intervient le crédit-bail opérationnel. Si l'entrepreneur choisit ce mode de financement parce qu'il n'est pas trop certain que l'acquisition de son équipement répondra aux besoins futurs à cause des changements technologiques dans son secteur, le crédit-bail opérationnel est probablement la solution.

À terme, l'entrepreneur peut remettre les clés à GE Capital sans pénalité.

Deux prêteurs sur trois choisissent le crédit-bail opérationnel, selon GE Capital.

Banque de développement du Canada

À la Banque de développement du Canada (BDC), l'approche peut être quelque peu différente par rapport à l'ensemble des prêteurs. Dans un premier temps, le représentant fera un tour d'horizon de l'entreprise pour vérifier si le propriétaire a réellement besoin d'acquiescer le nouvel équipement et comment pourrait-il faire autrement pour augmenter sa capacité de production et sa productivité.

« Cette réflexion est encouragée à l'endroit de tous nos clients avant de se lancer dans un financement majeur. Dans le passé, un client voulait emprunter 750 000\$ pour l'achat d'une machine-outil et après analyse, nous en sommes arrivés à la conclusion qu'il fallait simplement mettre en place un processus de

BELZONA
Réparer • Protéger • Améliorer

Pour de plus amples informations, visitez Belzona.com

Allonge la durée de vie des équipements et réduit les coûts opérationnels.

Belzona peut solutionner les problèmes d'érosion-corrosion des équipements de transfert des fluides, réparant les pièces destinées à la ferraille, protégeant les équipements contre la détérioration et améliorant le rendement des pompes neuves ou existantes.

Tél. 418 871-4666 | S.F. 1 888 837-1867 | Télécopieur: 418 871-4970
965 rue Newton, local 135, Québec (Québec) G1P 4M4
info@belzonaquebec.com | www.belzonaquebec.com



Crédit photo : BDC

« Un tour d'horizon de l'entreprise est une réflexion encouragée à l'endroit de tous nos clients avant de se lancer dans un financement majeur. » - Louis Dallaire, vice-président adjoint, Développement de produits et distribution électronique, Banque de développement du Canada

réorganisation. La machine-outil n'a jamais été achetée. Il y a donc des questions préliminaires à poser avant tout,» indique Louis Dallaire, vice-président adjoint, Développement de produits et distribution électronique, Banque de développement du Canada.

Financement sur mesure

La BDC propose un financement sur mesure à tous ses clients. L'objectif est d'adapter le montant du prêt jusqu'à 100% du coût d'acquisition de l'équipement. Au besoin, le prêt peut atteindre les 125% pour couvrir les frais additionnels comme la formation des employés et l'installation de la machinerie. La durée de vie utile de l'appareil est également prise en considération. Il en est de même pour le fonds de roulement qui ne doit pas être fragilisé.

À la BDC, il n'y a pas de crédit-bail. Le taux d'intérêt va varier en fonction du risque du dossier.

Mouvement Desjardins

Le Mouvement Desjardins détient 28% de la part du marché dans le financement aux entreprises, ce qui en fait un joueur d'importance au Québec. Au-delà de 400 000 entreprises font affaires avec l'institution. « Nos solutions de

financement prévoient des prêts à court terme, c'est-à-dire 1 an et moins, ce que la BDC ne fait pas. Nous pouvons prêter jusqu'à concurrence de 100% avant taxes selon certains critères en financement conventionnel. Tout repose sur la durée de vie utile de l'équipement, de la nature, de l'historique et des dirigeants de l'entreprise. C'est une très belle proposition offerte à nos entrepreneurs», soutient Daniel Laframboise, vice-président, Comptes majeurs et franchises, Centre-du-Québec, Mouvement Desjardins.



Crédit photo : Mouvement Desjardins

« Tout repose sur la durée de vie utile de l'équipement, de la nature, de l'historique et des dirigeants de l'entreprise. » - Daniel Laframboise, vice-président, Comptes majeurs et franchises, Centre-du-Québec, Mouvement Desjardins

Chez Capital régional coopératif du Mouvement Desjardins, après avoir analysé le dossier dans son ensemble, l'institution peut même aller jusqu'à financer le fonds de roulement, les frais de développement par des outils d'équité ou de quasi équité. « Nous avons une longueur d'avance sur un prêteur qui exige une garantie. C'est ce qui nous distingue et nous favorisons plutôt d'autres outils comme des dettes subordonnées pour compléter un projet», précise Denis Desjardins, vice-président, Desjardins Entreprises capital régional et coopératif.

L'enjeu : une bonne préparation

Que ce soit chez GE Capital, la BDC, le Mouvement Desjardins ou toute autre institution



Crédit photo : Mouvement Desjardins

« Nous avons une longueur d'avance sur un prêteur qui exige une garantie. Nous favorisons plutôt d'autres outils comme des dettes subordonnées pour compléter un projet. » - Denis Desjardins, vice-président, Desjardins Entreprises capital régional et coopératif

financière, la bonne préparation des documents est un enjeu déterminant lors de la première rencontre.

Et que devez-vous prévoir? Un bon dossier doit comporter le descriptif de l'équipement, l'historique, la mission, les valeurs et le rôle des dirigeants de l'entreprise, les forces, le marché et les concurrents de la PME et les états financiers. Il est important également de justifier la raison pour laquelle l'achat du nouvel appareil est vital pour assurer la croissance de l'entreprise.

« Toutes ces informations sont prises en considération et nous serons ensuite en mesure de prêter sur la capacité de payer de la PME et d'adapter les conditions sur mesure», ajoute Daniel Laframboise. ■

**“CARGOWAYS,
un partenaire qui vous
ouvre les portes
vers l'international”**



CARGOWAYS LOGISTICS
COURTIER TRANSPORT INTERNATIONAL

Présent au :
Canada • États-Unis • Mexique

70, rue St-Paul, Québec, Qc G1K 3V9
T 418 682-0608 SF 877 682-0608
Calgary, AB 403 640-0608

www.cargowayslogistics.net






- Maritime • Aérien
- Routier / Ferroviaire
- Entreposage / Transbordement
- Vente et location de conteneurs