Comment obtenir un prêt commercial

Un guide pour préparer une demande gagnante

Table des matières

Introduction

Votre guide étape par étape pour préparer une demande de prêt gagnante

1 Que recherchent les banquiers ?

2 Choisir une banque et négocier le prêt

3 Conseils pour les entreprises en démarrage

4 Une fois que vous avez votre prêt

Conclusion

Le carburant dont votre entreprise a besoin pour croître

Votre guide étape par étape pour préparer une demande de prêt gagnante

Les banquiers sont eux aussi des gens d'affaires. Ils cherchent toujours de nouveaux clients et devraient mettre la clé sous la porte s'ils ne vendaient pas leur produit : de l'argent.

Cependant, ils doivent s'assurer de ne pas prêter à n'importe qui. En tant qu'entrepreneur, vous devez comprendre cette préoccupation et en tenir compte pour qu'un banquier vous prête de l'argent.

Vous avez donc intérêt à faciliter sa tâche.

Le présent guide donne des conseils détaillés sur la façon de vous y prendre pour demander, et obtenir, le prêt dont vous avez besoin pour financer la croissance rentable et la réussite de votre entreprise.

Aide-mémoire pour une demande de prêt gagnante

Préparez un plan d'affaires
Vous voulez démontrer que votre projet repose sur des recherches approfondies et qu'il représente un risque faible. Présentez des statistiques et des données provenant de sources fiables en appui à vos idées.

Établissez des projections financières
Votre plan d'affaires devrait s'appuyer sur des projections financières pour les deux prochaines années. Celles-ci donnent un aperçu de vos rentrées et sorties de fonds, de votre revenu total et de votre bilan.

Indiquez votre participation financière ou les garanties fournies
Pour réduire le risque auquel l'institution financière s'expose et témoigner de votre engagement, vous devez montrer quelle sera votre contribution financière. Vous devez également démontrer votre capacité à réinvestir au besoin à l'avenir.

Vérifiez votre dossier de crédit
Pour les banquiers, la façon dont vous avez remboursé vos dettes est un bon indicateur de la façon dont vous vous y prendrez à l'avenir. Vous serez plus crédible si vos affirmations concordent avec votre dossier de crédit.

Magasinez
Les types de prêts offerts varient selon la banque. Ce qui distingue réellement un prêt d'un autre se cache souvent dans les clauses en petits caractères, d'où l'importance de bien les comparer avant de prendre une décision.

1

Que recherchent les banquiers ?

- Les 6 principales questions que posera votre banquier
- Vérifiez votre cote de crédit
- 7 conseils pour améliorer votre cote de crédit
- Connaissez-vous vos ratios financiers ?
- Pensez à vos garanties

Lorsque vous faites une demande de prêt, vous devez démontrer que votre projet contribuera à la croissance rentable de votre entreprise et que vous pourrez rembourser votre emprunt.

Si vous faites preuve de professionnalisme et que vous établissez un plan d'affaires solide et des prévisions financières réalistes, vous augmenterez vos chances d'obtenir un prêt.

Gagnez la confiance de votre banquier en ne lui cachant rien à propos de vos objectifs ni des obstacles que vous entrevoyez ni des solutions qui vous permettraient de les surmonter.

Les 6 principales questions que posera votre banquier

Vous devez démontrer que vous possédez l'expérience, les compétences, la détermination et l'assurance nécessaires pour mener à bien le projet pour lequel vous demandez un prêt.

1

Quelle est votre capacité financière ?

Le banquier voudra voir vos états financiers, déterminer la valeur nette de votre entreprise et examiner vos antécédents de crédit.

2

Quel sera l'impact financier du projet ?

Comment le projet contribuera-t-il à la croissance rentable de votre entreprise ? Le banquier analysera vos débouchés et vos projections financières.

3

Quels sont vos investissements et garanties ?

Le banquier voudra s'assurer d'une contribution financière de votre part, qui prendra la forme d'un investissement ou de biens donnés en garantie.

4

Quel est votre plan d'affaires ?

Le prêt s'inscrit-il dans le plan stratégique global de votre entreprise ? Les initiatives de croissance seront-elles mises en œuvre de manière coordonnée, systématique et éclairée, ce qui maximiserait leurs chances de réussite ?

5

Quelle est votre situation financière personnelle ?

Serez-vous en mesure de vous acquitter de vos obligations personnelles sans piger dans les revenus de l'entreprise ?

6

Avez-vous fait preuve d'une diligence raisonnable ?

Avez-vous fait des recherches approfondies relativement à votre projet ? Par exemple, si vous voulez acheter de l'équipement, avez-vous examiné toutes les possibilités ?

Vérifiez votre cote de crédit

Le banquier vérifiera aussi votre cote de crédit personnelle et le rapport du bureau de crédit sur votre entreprise.

Procurez-vous cette information et prenez-en connaissance avant de rencontrer votre banquier. Vous serez ainsi préparé à répondre à ses questions à ce sujet.

Votre cote de crédit personnelle peut être obtenue auprès d'Equifax Canada ou de TransUnion (consultez leurs sites Web pour savoir comment procéder). Quant au rapport d'un bureau de crédit sur votre entreprise, il est disponible auprès de l'une ou l'autre, ou de Dun & Bradstreet. Comme elles n'échangent pas leurs renseignements, il est conseillé d'examiner vos antécédents de crédit auprès de ces trois agences.

7 conseils pour améliorer votre cote de crédit

1. **Réglez vos factures à temps**
   Cela vous évitera de payer des intérêts et des frais de retard. C'est aussi le meilleur moyen d'améliorer votre cote de crédit et de montrer au banquier que vous serez un partenaire d'affaires fiable.

2. **Ayez la bonne combinaison de crédit**
   Les agences d'évaluation du crédit examinent la nature de vos dettes pour déterminer votre cote de crédit. Évitez d'avoir un trop grand nombre de cartes de crédit et demandez seulement le crédit dont vous avez besoin.

3. **Maintenez un faible taux d'utilisation de vos produits de crédit**
   Le montant de crédit que vous utilisez est considéré comme un facteur prédictif du risque de défaut de paiement et il influe directement sur votre cote de crédit. Il est préférable de vous limiter à moins de 10 % du crédit disponible.

4. **Séparez le crédit de votre entreprise de votre crédit personnel**
   Utilisez des prêts commerciaux, votre marge de crédit d'entreprise et votre carte de crédit d'entreprise pour financer vos investissements, acheter les fournitures et compléter votre fonds de roulement.

5. **Vérifiez régulièrement votre dossier de crédit**
   Vous vous assurerez ainsi qu'il est à jour, que toute l'information y est exacte et que vous n'avez pas été victime de fraude.

6. **Évitez le recouvrement et la faillite**
   Évitez de vous trouver dans une situation où un créancier pourrait réclamer publiquement la saisie de vos actifs, car cela aura de toute évidence un impact négatif sur votre cote de crédit.

7. **Soyez patient**
   L'amélioration de votre cote de crédit peut prendre du temps. Commencez avec une carte de crédit personnelle et une carte de crédit d'entreprise, et maintenez un faible taux d'utilisation. Cela vous aidera à vous constituer un bon dossier.

Connaissez-vous vos ratios financiers ?

Les ratios financiers sont utilisés pour comparer divers aspects du rendement d'une entreprise et voir comment celle-ci se classe dans un secteur d'activité ou une région en particulier. Ils révèlent des indices fondamentaux, par exemple, si vous avez contracté trop de dettes ou accumulé trop de stocks ou encore si vous ne recouvrez pas vos comptes clients assez rapidement.

La banque examinera vos ratios pour déceler toute tendance négative ou contre-performance par rapport aux moyennes de l'industrie. Les ratios financiers auxquels les banquiers s'intéressent le plus sont généralement liés au bilan de l'entreprise, qui donne un portrait de l'endettement par rapport à l'actif de celle-ci.

Les banquiers intègrent souvent des ratios financiers à une convention de prêt. Par exemple, vous pouvez être tenu de maintenir vos capitaux propres au-delà d'un certain pourcentage de votre endettement ou de votre actif à court terme, au-delà d'un certain pourcentage de votre passif à court terme.

Calculez vos ratios financiers

3 principaux types de ratios financiers

1 Ratios de levier financier

Les ratios de levier financier donnent une idée de la solvabilité à long terme d'une entreprise et indiquent dans quelle mesure elle utilise l'emprunt à long terme pour financer ses activités.

2 Ratios de liquidité

Les ratios de liquidité mesurent le montant des liquidités (encaisse et éléments d'actif facilement convertibles) que vous possédez pour respecter vos engagements, et donnent une vue d'ensemble de votre santé financière.

3 Ratios de rentabilité

Les ratios de rentabilité sont utilisés pour évaluer la viabilité financière de votre entreprise et pour la comparer avec celles des autres joueurs de votre secteur.

→ En savoir plus

Pensez à vos garanties

La banque exigera presque toujours des garanties — un bien de valeur qu'elle retiendra si vous cessez de rembourser votre prêt.

Si cela se produit, votre banque peut demander au tribunal le droit de vendre les biens donnés en garantie. C'est toujours une solution de dernier recours puisque tout le monde y perd : vous perdez vos biens servant de garantie et la banque, le solde du prêt puisqu'elle vend souvent les biens à perte.

Le type de garanties que vous offrez dépend de la nature de votre entreprise, des modalités de la banque et de la marge de manœuvre que vous avez pour négocier. En fin de compte, vous devez offrir des garanties avec lesquelles vous êtes à l'aise en tant que propriétaire d'entreprise et en tant que personne. Cela est particulièrement important quand il s'agit d'offrir des garanties personnelles.

Une garantie personnelle peut exposer des biens familiaux – notamment votre maison – à des risques. Cela signifie que le prêt n'est pas uniquement une décision d'affaires, mais aussi une décision personnelle et familiale.

Types de garanties

- **Vos comptes clients**
  En cas de défaut de paiement, vos clients paieront à la banque les sommes qu'ils vous doivent.
- **Vos biens meubles**
  La banque peut saisir et vendre votre équipement et vos autres immobilisations.
- **Vos stocks**
  Vos stocks, qu'il s'agisse de produits finis ou de matières premières, peuvent être saisis et vendus.
- **Vos biens immobiliers**
  Votre banque conserve le droit de vendre vos immeubles.
- **Garanties personnelles**
  Si votre entreprise est en défaut de paiement, vous acceptez de rembourser votre prêt à même vos biens personnels (par exemple, la valeur de votre maison).
- **Garantie de tiers**
  Un tiers (par exemple, associé, membre de la famille ou investisseur) accepte de prendre vos dettes en charge.

2

Choisir une banque et négocier le prêt

- 4 types de prêts commerciaux
- Au-delà du taux d'intérêt
- L'importance de fixer des objectifs clairs
- Erreurs courantes en matière d'emprunt
- Étude de cas : Comment j'ai obtenu mon premier prêt commercial

Les banques offrent différents produits de prêt. Les principales différences résident souvent dans les taux d'intérêt, la souplesse de remboursement, les garanties et le contrôle. Vous avez donc avantage à examiner les diverses options qui s'offrent à vous.

Pour choisir une banque qui répondra à vos besoins, faites appel à vos contacts d'affaires. Demandez-leur de vous parler de leur expérience avec une banque, de la qualité du service, des problèmes qu'ils ont eus, de ce que la banque recherchait dans une demande de prêt et de sa disposition à négocier.

4 types de prêts commerciaux

Voici les quatre types de prêts généralement offerts dans les banques canadiennes.

1 Prêt personnel

Il s'agit d'un prêt qui vous est accordé à vous, et non à votre entreprise, et qui est garanti par vos biens personnels. Ce type de prêt peut être une bonne solution pour les entreprises en démarrage ou celles qui ont peu d'actifs (par exemple, terrain, immeuble ou équipement).

2 Marge de crédit

Une marge de crédit vous permet d'emprunter le montant dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin, jusqu'à une limite préétablie. Elle est souvent garantie par les stocks et les comptes clients, et la banque peut en exiger le remboursement complet à tout moment.

3 Prêt à terme commercial

Ce type de prêt est entièrement déboursé pour ensuite être remboursé par des versements périodiques (habituellement mensuels) pendant une période déterminée. Les prêts à terme sont le plus souvent utilisés pour le financement d'immobilisations corporelles, comme l'équipement, la machinerie et les immeubles.

4 Prêt de fonds de roulement

Ce prêt fournit du financement pour les activités courantes d'une entreprise, telles que les campagnes de marketing ou l'achat de stocks.

Au-delà du taux d'intérêt

1

Quelle durée le prêteur est-il disposé à offrir ?

Un prêt à long terme entraîne des coûts d'emprunt plus élevés, mais cette dépense peut en valoir la peine pour éviter de vous heurter à des problèmes de trésorerie.

2

Quelle est la souplesse du prêteur en matière de modalités de remboursement ?

Même les meilleurs plans peuvent mal tourner à la suite d'imprévus. Il est important d'avoir une discussion franche avec votre banquier sur ce qui arriverait si vous étiez incapable de faire les remboursements prévus. Votre banque vous permettrait-elle, par exemple, de reporter temporairement les remboursements du capital ?

3

Quel pourcentage du coût de votre projet votre prêteur est-il disposé à financer ?

Cela permettra de déterminer l'importance de l'investissement que vous devez faire et s'il est approprié de travailler avec une deuxième banque.

4

Quelles garanties exige-t-on de votre part en cas de défaut de paiement ?

En général, les banques exigent des garanties au cas où vous seriez dans l'incapacité de rembourser votre emprunt. Diverses banques auront des exigences variées par rapport aux actifs qu'elles accepteront comme garanties.

L'importance de fixer des objectifs clairs

Avant de rencontrer votre banquier, vous devriez connaître vos objectifs ainsi que les limites supérieure et inférieure que vous ne voulez pas dépasser.

- Le montant dont vous avez besoin.
- Le type de prêt que vous cherchez (restez toutefois à l'écoute des suggestions de votre banquier).
- Le taux d'intérêt auquel vous vous attendez.
- Le calendrier de remboursement souhaité (certaines banques sont plus souples et offrent, par exemple, la possibilité de différer le paiement initial ou d'effectuer des versements variables fondés sur votre revenu saisonnier).
- Les biens que vous êtes prêt à donner en garantie.
- L'investissement que vous êtes prêt à faire.
- La date à laquelle vous avez besoin d'une réponse et la date à laquelle vous espérez recevoir les fonds.

Erreurs courantes en matière d'emprunt

Trop attendre avant d'emprunter

N'attendez pas que votre entreprise subisse une pression financière avant d'aller voir votre banquier. Un sentiment d'urgence peut être vu comme une mauvaise planification, ce qui peut être une source de préoccupation pour la banque.

Solution

Faites des prévisions financières pour l'année à venir, puis discutez de vos plans avec votre banquier de façon à obtenir le financement avant qu'il ne devienne nécessaire.

Les 7 péchés capitaux en matière d'emprunt pour votre entreprise

Emprunter trop peu

En affaires, il est logique de contrôler les coûts et le niveau d'endettement. Cependant, sous-estimer le coût d'un projet peut laisser votre entreprise à court d'argent si des dépenses inattendues surgissent.

Solution

Empruntez des fonds suffisants pour couvrir les dépenses de votre projet et les imprévus.

Rembourser votre prêt trop vite

De nombreux propriétaires d'entreprises veulent rembourser leurs emprunts le plus vite possible pour se libérer de toute dette, mais cela peut coûter cher. Vous risquez par exemple de vous retrouver à court de liquidités ou dans l'impossibilité d'investir dans des projets de croissance rentable.

Solution

Comparez le rendement que vous prévoyez obtenir du capital investi et l'intérêt que vous économiserez en remboursant votre emprunt plus rapidement que nécessaire.

Étude de cas

Comment j'ai obtenu mon premier prêt commercial

Quand son entreprise a commencé à recevoir des appels de partout dans le monde, Conor Sampson a réalisé que les balançoires à bascule originales que son équipe avait conçues pour la place des Festivals au centre-ville de Montréal avaient tout pour réussir à l'international. Dotées de lumières et de haut-parleurs, les 30 balançoires à bascule émettent à l'unisson des séquences musicales qui créent une joyeuse symphonie pendant que les gens se balancent.

M. Sampson devait prendre une décision. Devait-il s'endetter pour tirer parti de l'intérêt que son produit suscitait ou ne rien faire et rater une belle occasion ?

Pour s'assurer que cette occasion était viable, M. Sampson, en compagnie d'une employée de l'entreprise, a étudié le marché et créé un plan d'affaires. Le duo a également consulté un comptable qui les a aidés à préparer des prévisions de trésorerie quinquennales.

L'établissement de leur plan d'affaires ainsi que l'intérêt manifesté par des clients potentiels ont convaincu M. Sampson qu'il valait la peine de financer son projet au moyen d'un emprunt.

Les efforts du duo ont porté leurs fruits puisque BDC leur a prêté le montant total qu'ils avaient sollicité.

→ Lire l'article complet

« Avant de contracter un emprunt, j'avais besoin qu'on me confirme que l'occasion d'affaires était viable. »

— Conor Sampson, propriétaire, CS Design

3

Conseils pour les entreprises en démarrage

- Le point de vue des banquiers et celui des entrepreneurs
- Comment établir votre crédibilité
- Les éléments d'un plan d'affaires

Si vous êtes un entrepreneur qui cherchez à lancer une entreprise, l'obtention d'un prêt bancaire peut être une nouvelle expérience d'apprentissage.

Dans ce chapitre, nous examinons le point de vue du banquier ainsi que l'importance d'asseoir votre crédibilité. Nous présentons également les éléments que doit comprendre votre plan d'affaires pour accroître vos chances d'obtenir un prêt.

Le point de vue des banquiers et celui des entrepreneurs

Entrepreneurs

- Animés par la passion et une vision.
- Souvent intuitifs.
- Capables de visualiser un projet et de l'évaluer sur la base de quelques détails.
- N'ont pas peur de prendre des risques.
- La réalisation de leur rêve a souvent des implications émotionnelles.

Banquiers

- Méthodiques et réticents à prendre des risques.
- Pensent en fonction de faits et de chiffres.
- Ont une distance émotionnelle par rapport à votre entreprise.
- Croient qu'une entreprise doit avoir de solides assises financières.
- Attendent d'avoir tous les faits avant de tirer une conclusion.

Comment établir votre crédibilité

Si votre entreprise en démarrage ne réalise pas encore de revenus substantiels ou de flux de trésorerie positifs, il est particulièrement important de démontrer que vous êtes crédible et que le risque en vaut la peine.

1. **Présentez des faits et des chiffres**
   Appuyez toutes vos conclusions et vos affirmations sur des sources extérieures, surtout si vous faites état de tendances ou du potentiel du marché.

2. **Concentrez-vous sur un projet**
   Les banquiers préfèrent une seule idée complète et clairement énoncée à plusieurs idées excellentes, mais vagues.

3. **Soyez clair**
   Comme le banquier n'est probablement pas un expert dans votre domaine, évitez le jargon, les acronymes et les détails techniques.

4. **Montrez que vous avez fait vos devoirs**
   Montrez au banquier que vous avez pensé à votre projet sous tous les angles et préparé des plans en cas d'imprévus. Expliquez-lui en quoi votre expérience et vos réalisations antérieures pourront être utiles.

5. **Montrez comment vous entendez rembourser le prêt**
   Démontrez clairement la rentabilité du projet, pour vous et pour la banque. Vos prévisions doivent être raisonnables et reposer sur des données solides. Attention aux grandes affirmations : n'allez pas prétendre que votre entreprise sera le prochain Google ou Amazon.

6. **Tenez-vous-en à l'essentiel**
   Employez-vous à établir le bien-fondé de votre projet. C'est une bonne chose d'être passionné par votre entreprise, mais ce sont les faits et les chiffres qui vous aideront à obtenir le prêt.

Les éléments d'un plan d'affaires

1. **Résumé**
   Décrivez brièvement votre entreprise, votre secteur d'activité, votre avantage concurrentiel, le besoin ou le projet d'affaires pour lequel le financement est demandé ainsi que le montant dont vous avez besoin.

2. **Description de votre entreprise**
   Décrivez l'historique de votre entreprise, ses activités actuelles et sa stratégie.

3. **Équipe de direction**
   Décrivez l'expérience et les compétences de tous les membres de l'équipe de direction afin de prouver qu'ils ont ce qu'il faut pour assurer le succès de votre projet.

4. **Données financières**
   Fournissez vos états financiers ainsi que vos prévisions financières des deux ou trois années à venir pour illustrer votre historique de paiement et votre capacité à rembourser l'emprunt.

5. **Plan marketing**
   Démontrez à l'aide de votre plan marketing l'existence d'un marché pour vos produits ou services; il doit aussi décrire vos concurrents, le profil de vos clients et votre principal avantage concurrentiel.

6. **Plan de production**
   Montrez que vous avez les capacités opérationnelles voulues pour honorer les ventes projetées.

7. **Gestion des ressources humaines**
   Démontrez que vous pouvez recruter, former et conserver les personnes dont vous avez besoin pour réaliser votre projet.

Téléchargez le modèle de plan d'affaires gratuit de BDC.

4

Une fois que vous avez votre prêt

- Entretenez une relation solide avec votre banquier
- Quoi faire quand les difficultés surgissent ?

Une fois que vous avez reçu votre prêt, il est important d'entretenir une bonne relation avec votre banquier.

Celui-ci doit non seulement être tenu au courant des développements au sein de votre entreprise, mais il peut également représenter une excellente source de conseils et de contacts.

De plus, il peut être en mesure de financer vos projets futurs.

Une fois que vous avez votre prêt

Entretenez une relation solide avec votre banquier

Votre banquier représente votre entreprise auprès de ses collègues et superviseurs, qui peuvent avoir le pouvoir d'autoriser votre demande. Vous devez entretenir une relation de confiance avec lui pour qu'il défende votre cause.

3 façons de bâtir une relation solide avec votre banquier

1. **Faites preuve de ponctualité**
   Fournissez les états financiers et autres rapports requis dans les délais impartis. Un manque de renseignements financiers à jour peut être perçu comme un signe que quelque chose ne va pas.

2. **Gardez le contact**
   Communiquez périodiquement avec votre banquier pour l'informer de vos plans, des défis que vous devez relever et des occasions qui se présentent à vous. Tout au long de votre relation, votre principe directeur doit être d'« éviter les surprises ».

3. **Invitez votre banquier**
   Au moins une fois par année, invitez votre banquier à vos locaux pour qu'il puisse voir comment les choses se passent, rencontrer votre équipe et bien comprendre la dynamique de votre entreprise.

Une fois que vous avez votre prêt

Quoi faire quand les difficultés surgissent ?

Les difficultés financières peuvent avoir différentes causes : perte d'un client important, changement majeur dans votre marché, fraude, incendie ou catastrophe naturelle. Ou encore, il se pourrait que votre entreprise connaisse un déclin progressif de son rendement depuis plusieurs années.

Les difficultés financières peuvent être synonymes d'angoisse et de stress pour vous, vos gestionnaires et vos employés. Vous devez néanmoins y faire face en toute honnêteté et transparence.

Résistez à la tentation de nier ou de minimiser la situation. Communiquez avec vos banquiers, investisseurs et autres créanciers et préparez un plan pour vous remettre sur les rails.

Apprenez à déceler les problèmes avant qu'il ne soit trop tard

Abordez les problèmes du point de vue des prêteurs. Les entrepreneurs sont souvent tellement accaparés par les activités courantes de leur entreprise qu'ils ne voient pas les signaux d'alarme qui commencent déjà à apparaître sur le radar du banquier. Comme les banquiers doivent être vigilants pour préserver la garantie fournie à l'égard de leurs prêts, ils sont souvent les premiers à percevoir les dangers.

Les signes avant-coureurs de difficultés financières

- Retenues à la source en souffrance ou arriérés de taxes foncières – les retenues sur la paie qui devraient être remises aux divers ministères finissent par servir à couvrir les frais généraux d'exploitation
- Marge de crédit plafonnée, fréquents découverts bancaires ou incapacité à rembourser les mensualités sur la dette à terme
- Manque de renseignements financiers à jour ou détérioration des ratios financiers
- Conflits au sein de la direction
- Problèmes d'exploitation continus
- Concurrents nouveaux et importants
- Perte d'un client important ou concentration excessive des ventes auprès de quelques clients
- Incapacité chronique à atteindre les objectifs de vente ou de marge de profit

Le carburant dont votre entreprise a besoin pour croître

Faire une demande de prêt commercial peut sembler intimidant. Toutefois, si vous comprenez bien votre entreprise, ses besoins et ce qu'un banquier recherche dans une demande de prêt, vous disposerez de bases solides pour négocier avec assurance.

Une réponse positive n'est jamais assurée, mais une bonne préparation vous aidera à impressionner le banquier et à améliorer vos chances.

Même si la réponse est négative, vous pouvez toujours tirer parti de l'expérience en obtenant de la rétroaction du banquier au sujet de votre demande de prêt. Cela vous aidera à faire des ajustements et à accroître vos chances la prochaine fois.

N'oubliez pas que les banquiers veulent vous rencontrer, comprendre votre entreprise et vous voir réussir. À vous de leur faciliter la tâche.

BDC est là pour vous aider.

Nous offrons des prêts commerciaux pour financer votre croissance et lancer vos projets, ainsi que des conseils pour vous aider à exploiter une entreprise plus solide et rentable.

- En savoir plus sur nos services-conseils
- En savoir plus sur nos solutions de financement
- Découvrez plus de guides pour entrepreneurs

bdc
financement.
conseil.
savoir-faire.

Pour plus d'information, communiquez avec nous ou visitez le centre d'affaires de BDC le plus proche.

1 888 INFO-BDC (1 888 463-6232)
info@bdc.ca
bdc.ca

ISBN: 978-1-989306-01-7

This document is also available in English.

EB-BUSINESSLOAN-F1907