

Grande
Table Ronde 

Présentée par :
Objectif croissance pour
femmes entrepreneures

LA RECETTE D'UN **FINANCEMENT RÉUSSI :**
LES INGRÉDIENTS ESSENTIELS!

21 juin

au

digihub
SHAWINIGAN

13 h 15 à 16 h
suivie d'un 4@6



Condition féminine
Canada

Status of Women
Canada

SADC

Statistique
Canada - Centre de développement
économique
CENTRE DE LA HAUSSE

femmessor
accompagnement
et financement

Économie, Science
et Innovation
Québec 



POURQUOI CETTE GRANDE TABLE RONDE?

Inspirée du projet pilote des tables rondes lancé en novembre dernier à Shawinigan, la « Grande Table ronde Objectif croissance » a pour but de permettre à tous les entrepreneur-e-s et intervenant-e-s de la Mauricie d'expérimenter cette formule. Au rythme d'une rencontre par mois, ces tables rondes servaient à aborder un thème précis choisi par les entrepreneur-e-s et visaient à maximiser le réseautage stratégique en réunissant autour d'une même table des entrepreneur-e-s vivant les mêmes difficultés, des spécialistes ayant une expertise face au thème abordé et des intervenant-e-s qui peuvent leur venir en aide.

POURQUOI LE THÈME DU FINANCEMENT?

L'activité d'aujourd'hui a comme objectif d'outiller davantage les entrepreneur-e-s pour faciliter leurs démarches de recherche de financement. Elle vise à répondre de façon concrète à un besoin ressorti particulièrement pour les femmes entrepreneures dans le cadre du projet régional « Objectif croissance pour femmes entrepreneures ». Dans le cadre des études réalisées au début du projet, les femmes ont partagé qu'elles souhaitaient être davantage soutenues pour préparer leur demande de financement. La « Grande Table ronde Objectif croissance » ayant pour thème « La recette d'un financement réussi : les ingrédients essentiels! » est présentée pour répondre précisément à ce besoin.

Grande Table Ronde



Présentée par :

Objectif croissance pour
femmes entrepreneures

LA RECETTE D'UN **FINANCEMENT RÉUSSI** : LES INGRÉDIENTS ESSENTIELS!

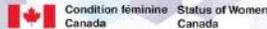
13 h 30 PRÉSENTATION DU PROJET OBJECTIF CROISSANCE ET
DE LA FORMULE DES TABLES RONDES
VÉRONIQUE PERRON ET JOHANNE CARON

15 h PAUSE

13 h 45 PANEL : PRÉPARER SA DEMANDE DE FINANCEMENT
MARIE-JOSÉE SUZOR, Ville de Shawinigan
ANDRÉ FRÉCHETTE, consultant
MANON ROSS, Desjardins Entreprise Mauricie

15 h 15 PANEL : PRÉSENTER SA DEMANDE DE FINANCEMENT
MARIE MILETTE, Hérôle
PATRICIA CORRIVEAU, Carrefour jeunesse-emploi
Shawinigan

16 h 15 DÉBUT DU **4@6**



Grande Table Ronde



Présentée par :
Objectif croissance pour
femmes entrepreneures

NOS PANÉLISTES



Marie-Josée Suzor
Conseillère en développement
Développement économique
Ville de Shawinigan



André Fréchette
Consultant en analyse
financière
André Fréchette
consultant inc.



Manon Ross
Directrice de compte
Desjardins Entreprise
Mauricie



Marie Milette
Propriétaire
Hérôle



Patricia Corriveau
Coordonnatrice Jeunes
Shawinigan inc.
Carrefour jeunesse-
emploi Shawinigan



Condition féminine
Canada

Status of Women
Canada



femmessor
accompagnement
et financement

Économie, Science
et Innovation
Québec

LA RECETTE D'UN **FINANCEMENT RÉUSSI** : LES INGRÉDIENTS ESSENTIELS!

DE MARIE-JOSÉE SUZOR

Conseillère en développement, Développement économique Ville de Shawinigan

Marie-Josée possède près de 30 ans d'expérience en développement économique et en financement d'entreprise. Elle cumule également 14 ans d'expérience en tant que propriétaire de deux entreprises.

Avoir bien réfléchi à mon projet d'affaires (prendre le temps) et me poser les bonnes questions :

- Suis-je prêt-e pour ce projet (expérience, formation, mise de fonds);
- Être honnête si on s'aperçoit qu'on a des points à améliorer;
- Est-ce que je connais bien ma clientèle, mon marché, mes concurrents ?
- Suis-je bien entouré-e (mon conjoint me supporte, famille, amis...).

Mettre sur papier mon projet d'affaires pour bien l'expliquer aux futurs créanciers, car ils ne me connaissent pas, ne connaissent pas mon marché, etc. :

- Décrire mon projet simplement;
- Décrire pourquoi je suis la bonne personne, donner confiance;
- Décrire mes clients, mes concurrents (est-ce que je les connais bien ?) et ce qui me distingue;
- Comment vais-je faire connaître mes services ou mes produits (mon plan) et quel est mon budget;
- Qui compensera mon équipe : Employés (nombres, tâches, salaire) / Mentors / Autres professionnels (comptable, notaire, conseiller en développement économique) ;
- Faire des projections financières avec l'aide d'un spécialiste (conseiller en développement économique, comptable, entrepreneur d'expérience, etc.) et appuyer mes hypothèses sur des faits vérifiés.

Bien me préparer à présenter mon projet aux financiers :

- Bien connaître mon plan d'affaires (pas deux chances de faire une bonne impression);
- Me faire accompagner au besoin par une personne qui complète mes connaissances (mon comptable, conseiller, mentor);
- Pratiquer ma présentation auprès de personnes de confiance.

Présentation schématique de la demande de financement :

- Page couverture (nom de l'entreprise, adresse, numéro de téléphone, adresse courriel, site internet, coordonnées de la personne ressource);
- Table des matières (elle doit contenir les numéros de page);
- Résumé : un aperçu d'une page (brève description du projet, des promoteurs, du secteur d'activité, les concurrents, les clients potentiels, vos points forts);
- La direction : expérience, compétences, responsabilités;
- Présentation des produits ou des services offerts;
- Description du marché : clients potentiels, concurrents;
- Production et approvisionnement : description de vos installations, équipements, capacité de production, stock nécessaire, fournisseurs;
- Financement : coûts du projet et sources de financement;
- Annexes : prévisions financières, incorporation, bilan personnel, outils promotionnels, étude de marché, organigramme, lettres d'appui, curriculum vitae, etc.

Conseils :

- Se donner du temps, car obtenir du financement peut prendre jusqu'à 6 mois;
- Faire une présentation auprès de l'ensemble des partenaires;
- Écouter les commentaires pour, par la suite, bonifier votre projet;
- Répondre rapidement aux demandes de renseignement.

<http://www.investir-shawinigan.ca/fr/>

LA RECETTE D'UN **FINANCEMENT RÉUSSI** : LES INGRÉDIENTS ESSENTIELS!

D'ANDRÉ FRÉCHETTE

Consultant en analyse financière, André Fréchette consultant inc.

André est comptable agréé (CA) et comptable en management (CMA). Il cumule plus de 25 ans d'expérience et se spécialise en conseil et outils de gestion, financement d'entreprise et formation des dirigeants d'entreprises.

L'objectif final d'une demande de financement est de démontrer au financier que **l'entreprise sera capable de rembourser le prêt**. Pour ce faire, au terme de la lecture, le banquier doit donc ;

- Juger que vous connaissez bien les différentes sources de risques reliées au projet afin de contrer leurs effets sur les revenus et les dépenses projetés;
- Croire à la plausibilité des revenus anticipés, à l'intégralité des dépenses présentées;
- Avoir un portrait financier complet (détail des investissements et financements).

En rédigeant votre plan d'affaires pour une demande de financement, **gardez toujours à l'esprit que ce que vous présentez doit être ;**

- Succinct et facile à comprendre;
- Soutenu par des faits et hypothèses vérifiables;
- Suffisamment complet pour convaincre le financier que vous serez capable de le rembourser.

<http://www.andrefrechette-consultant.ca/>

LA RECETTE D'UN **FINANCEMENT RÉUSSI** : LES INGRÉDIENTS ESSENTIELS!

DE MANON ROSS

Directrice de compte, Desjardins Entreprise Mauricie

Manon est spécialisée dans le financement d'entreprises du secteur commercial. Elle possède 10 ans d'expérience dans le développement économique et 13 ans dans le secteur du financement aux entreprises.

- Posséder son information et « bien » connaître le secteur d'activité dans lequel on veut entreprendre;
- Être en mesure de corroborer les hypothèses émises dans vos prévisions financières et votre plan d'affaires;
- Démontrer votre capacité à gérer votre entreprise;
- Atteindre et maintenir une bonne cote de crédit personnelle et commerciale pour l'entreprise qui est déjà en opération
 - (référence : bureau de crédit Équifax);
- Démontrer votre bonne gestion personnelle par le biais de votre bilan personnel;
- Être disponible à fournir de l'information complémentaire au besoin;
- Avoir une ouverture d'esprit dans nos échanges;
- Travailler en collaboration, en équipe. Une demande de financement n'est pas une bataille !

<https://www.desjardins.com/entreprises/projets-entreprise/index.jsp>

LA RECETTE D'UN **FINANCEMENT RÉUSSI** : LES INGRÉDIENTS ESSENTIELS!

DE MARIE MILETTE (en lien avec son expérience à l'émission *Dans l'œil du dragon*)

Propriétaire, Hérôle inc.

Marie est co-proprétaire depuis 6 ans de l'entreprise Hérôle spécialisée dans la production d'activités et d'événements immersifs d'intensité variée. Elle et ses partenaires d'affaires ont participé à l'édition en cours de l'émission Dans l'œil du Dragon!

- Ciblez précisément vos objectifs et prévoir votre présentation en fonction de ceux-ci;
- Prévoyez soumettre votre candidature à l'automne;
- Si vous êtes retenus pour les auditions, écoutez un maximum d'épisodes des années précédentes pour noter les bons et moins bons coups des entrepreneurs et étudiez chacun des dragons: leur domaine d'expertise, les projets pour lesquels ils font une offre, leur personnalité;
- N'oubliez pas qu'il s'agit d'une émission de télé : pensez à être original pour augmenter vos chances d'être choisis et de faire partie des émissions;
- Prévoyez votre audition de la même façon que si vous alliez en studio pour le tournage. Pratiquez! Pratiquez! Pratiquez!
- Si vous êtes retenus pour le tournage, continuez de Pratiquez!!
- Servez-vous du contact que vous aurez avec le ou la recherchiste pour poser toutes vos questions;
- La journée du tournage, assurez-vous d'être vraiment prêts pour votre présentation (ayez l'impression que vous ne pourriez pas l'être plus que ça!);
- Si vous obtenez un deal, sachez qu'il n'est pas "automatique" et prévoir des semaines et des mois de négociations par la suite avant d'en arriver à signer une entente;
- Gardez en tête que tout le processus doit demeurer secret. Vous ne pourrez pas en parler jusqu'à une semaine avant la diffusion de l'émission dont vous ferez partie.

<http://herole.ca/>

LA RECETTE D'UN **FINANCEMENT RÉUSSI** : LES INGRÉDIENTS ESSENTIELS!

DE PATRICIA CORRIVEAU

Coordonnatrice Jeunes Shawinigan inc, Carrefour jeunesse-emploi Shawinigan

Patricia travaille depuis 5 ans dans le domaine de l'entrepreneuriat. Intervenante de formation, elle concentre davantage son travail dans l'accompagnement personnalisé de l'entrepreneur-e en tentant de démystifier les différents stress liés à la vie d'un entrepreneur-e, notamment le stress relié au processus d'une demande de financement.

Respectez vos limites

Entourez-vous des meilleurs

Confiance en vous

Être préparé et organisé

Ténacité

Talentueux

Être déterminé à réussir

<http://www.cjeshawinigan.org/services-aux-16-35-ans/accompagnement-aux-projets-entrepreneuriaux>



LA RECETTE D'UN **FINANCEMENT RÉUSSI** :
LES INGRÉDIENTS ESSENTIELS!

QUELQUES LIENS UTILES!

- Répertoire des mesures de soutien aux PME en Mauricie : <http://www.soutienpmemauricie.ca/>
- Desjardins Entreprise : <https://www.desjardins.com/entreprises/index.jsp>
- Banque de développement du Canada : <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/pages/default.aspx>
- Plateforme entrepreneuriale (démarrage d'entreprise) : <http://www.idetr.com/fr/demarrer-mon-entreprise>
- Répertoire des bonnes adresses (ciblé pour l'entreprise d'économie sociale) : <http://lesbonnesadresses.ca/>

Pour en savoir plus sur le **sociofinancement**, contactez Guylaine Perron, directrice du Fonds communautaire d'emprunt et responsable de la Ruche Mauricie :

guyaine.perron@fcem.qc.ca

819 371-9050

<https://laruchequebec.com/mauricie/>