

LE FINANCEMENT D'ENTREPRISES EN PÉRIODE COVID-19

En cette période inhabituelle et remplie d'incertitude, il est normal que le gestionnaire de compte commercial de votre institution financière s'informe un peu plus en profondeur que par les années passées sur votre situation et votre position en temps de crise sanitaire et de confinement. Ceci lui permet de mieux comprendre votre réalité et ainsi mieux cerner les risques et opportunités qui vous entourent.

Une mise à jour de l'évaluation globale de votre secteur d'activité, ainsi que du niveau de sensibilité de celui-ci envers la crise sanitaire et les niveaux de confinements possibles, doit être adressée par votre gestionnaire de compte lors d'une nouvelle demande de financement ou du renouvellement de vos avances.

C'est plus que jamais une analyse au cas par cas.

Le financement d'immeuble commercial octroyé par votre institution financière (propriétaire occupant et locatif immobilier) est toujours possible malgré la crise de la COVID-19, mais une analyse approfondie sera requise pour évaluer plusieurs aspects de la transaction avant approbation. Dans un contexte d'immobilier locatif, la qualité et force financière du locataire est essentielle. La solidité du bail locatif l'est également (durée du bail, prise en charge des coûts, risque de contamination). Les évaluations agréés faites avant la crise COVID-19 pourraient être un point de discussion et vu l'impact possible sur certains type d'immeuble, il se peut que votre institution financière demande une nouvelle évaluation pour mettre à jour la valeur de l'immeuble selon les paramètres de marché actuel. Ceci dépendra du pourcentage de financement demandé sur la valeur de l'immeuble (ratio prêt / valeur) ou tu type de vocation de l'immeuble.

Avant de rencontrer votre banquier, voici donc les questions et réponses à préparer :

De quelle manière la pandémie actuelle (Covid-19) affecte-t-elle votre entreprise? (Perte de contrat?, Inventaires plus élevé/non livrés? Retard de paiement? Arrêt/baisse de production? Baisse des encaissements?, Mise à pied? Fermeture?)

Quels sont les coûts fixes non compressibles auxquels vous devez quand même faire face?

Quelles mesures ont été prises pour réduire le plus possible les impacts sur vos liquidités?

Avez-vous effectué une analyse de vos besoins de liquidités (cash-flow) pour maintenir vos activités?

Avez-vous vérifié auprès de vos fournisseurs pour obtenir un peu plus de flexibilité/support (délais de paiement)?

Prévoyez-vous demander à vos partenaires une aide particulière afin de passer à travers cette période?