



**À LA RECHERCHE  
D'UN PARTENAIRE FINANCIER**

**Mars 2009**

*La réalisation de l'étude À LA RECHERCHE D'UN PARTENAIRE FINANCIER a été rendue possible grâce au soutien financier du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) et du Conseil québécois de la coopération et de la mutualité (CQCM) dans le cadre de l'Entente de partenariat pour le développement des coopératives (Volet 4 - Aide à des projets de recherche).*

*Nous offrons nos remerciements particuliers aux personnes suivantes pour leur précieuse collaboration :*

- *Mathieu Boisvert, conseiller en financement d'entreprises, Caisse d'économie solidaire;*
- *Patricia Durnin, directrice de compte, Financement immobiliers Inc., Banque Nationale du Canada;*
- *Frédéric Gagné, directeur de prêts, Centre financier aux entreprises Chaudière-Sud;*
- *Johanne Jacques, directrice générale, Centre d'aide aux entreprises.*

*Nous tenons également à remercier les personnes suivantes pour leur contribution et leur excellent travail :*

*Recherche et rédaction : Pierre Morin, CA (CQCH)*

*Révision linguistique : René Robert (CQCH)*

*Mise en page : Mélissa Careau (CQCH)*

*Coordination : Hélène Jacques (CQCH)*

# TABLE DES MATIÈRES

Définitions .....	4
Introduction .....	5
1. Type de financement immobilier et taux d'intérêt .....	6
2. Préparation et présentation d'une demande de financement .....	7
2.1. 1 <sup>re</sup> étape : Planification des besoins de fonds.....	8
2.2. 2 <sup>e</sup> étape : Choix de l'institution financière.....	8
2.3. 3 <sup>e</sup> étape : Présentation de la demande de financement .....	8
2.3.1. Table des matières .....	8
2.3.2. Sommaire exécutif .....	8
2.3.3. Nom de la coopérative d'habitation.....	9
2.3.4. Responsable du dossier de financement .....	9
2.3.5. Description du projet .....	10
2.3.6. Stratégies et principaux défis .....	10
2.3.7. Historique de la coopérative d'habitation.....	10
2.3.8. Coût du projet et financement.....	10
2.3.9. Points forts du projet .....	11
2.3.10. Structure organisationnelle .....	13
2.3.11. Les annexes.....	13
2.4. 4 <sup>e</sup> étape : Rencontre avec l'institution financière .....	16
2.5. 5 <sup>e</sup> étape : Lettre d'offre de financement et contrat hypothécaire .....	16
3. Critères importants lors de l'évaluation d'une demande de prêt .....	17
Références.....	19
Annexes .....	20

## DÉFINITIONS

### **ÉQUITÉ SUR L'IMMEUBLE**

Valeur établie à partir de la valeur marchande diminuée du montant des dettes

### **FINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE**

Action d'obtenir des fonds en contractant des engagements financiers par convention avec des établissements financiers

### **FLUX DE TRÉSORERIE**

Ensemble entre les entrées et les sorties de liquidités

### **FONDS À LONG TERME**

Liquidité obtenue dont le délai d'exigibilité est supérieur à un an

### **FONDS DE CONTINGENCE**

Liquidité obtenue dont le délai d'exigibilité est très court (trois mois)

### **HYPOTHÈQUE DE PREMIER RANG**

Droit réel accessoire grevant un immeuble et constitué au profit d'un créancier pour garantir le paiement d'une dette ou l'exécution d'une obligation. En cas de faillite, le créancier de premier rang reçoit en premier le produit de la vente de l'immeuble.

### **HYPOTHÈQUE DE DEUXIÈME RANG**

Droit réel accessoire grevant un immeuble et constitué au profit d'un créancier pour garantir le paiement d'une dette ou l'exécution d'une obligation. En cas de faillite, le créancier de deuxième rang reçoit le solde du produit de la vente de l'immeuble après le créancier détenteur du premier rang.

### **MARGE DE CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE**

Marge de crédit dont le remboursement est garanti par une hypothèque. L'emprunteur peut utiliser ces fonds en fonction de ses besoins, sans demander d'autorisation à son institution financière. Le taux d'intérêt est souvent inférieur à une marge de crédit conventionnelle parce que l'immeuble est mis en garantie, ce qui est de nature à rassurer une institution financière. Les modalités de remboursement sont flexibles; seuls les intérêts sont payables mensuellement et l'emprunteur décide des modalités de remboursement du capital.

### **PÉRIODE D'AMORTISSEMENT**

Nombre de mois nécessaires pour rembourser le prêt et payer les intérêts en totalité

### **PRÊTS À TERME**

Prêt pour lequel certaines modalités s'appliquent durant toute la durée du prêt, telles que le taux d'intérêt et la fréquence des versements

## INTRODUCTION<sup>1</sup>

Le parc immobilier coopératif a été construit il y a environ 45 ans. La plupart des immeubles nécessiteront ainsi d'importants travaux de rénovation au cours des prochaines années. Depuis quelques mois, l'incertitude économique et la nouvelle conjoncture ne font qu'augmenter la prudence des institutions financières et les poussent à resserrer leurs critères d'octroi des prêts immobiliers. Les institutions financières sont plus prudentes sur un marché incertain et protègent leurs capitaux en gérant mieux les risques. Par ailleurs, une proportion importante des coopératives d'habitation possède un immeuble dont la valeur marchande dépasse le solde des emprunts hypothécaires (équité sur l'immeuble).

Le meilleur moyen pour les coopératives d'habitation de rénover leurs bâtiments est ainsi d'utiliser cette équité afin de garantir un nouvel emprunt hypothécaire ou de prolonger la période d'amortissement de l'emprunt existant.

Le présent projet consiste à élaborer les étapes à suivre dans le but d'obtenir un financement hypothécaire auprès d'une institution financière. Une demande de financement complète et rigoureuse facilite l'obtention du financement, permet d'obtenir de meilleures conditions de financement (taux d'intérêt, période de remboursement, etc.) et d'avoir l'information concernant le flux de trésorerie lié aux investissements en immobilisations.

L'objectif du projet est de faciliter les démarches des coopératives d'habitation dans leur recherche de financement.

---

<sup>1</sup> Dans ce document, le genre masculin est utilisé comme générique dans les seules fins d'alléger le texte.

## 1. TYPE DE FINANCEMENT IMMOBILIER ET TAUX D'INTÉRÊT

Les institutions financières ont développé plusieurs produits financiers dont les principaux sont<sup>2</sup> :

- le prêt à terme à taux fixe qui offre une garantie quant au montant des versements et à la durée du prêt;
- le prêt à terme à taux fixe modulable qui permet d'ajuster les versements en fonction des liquidités disponibles;
- le financement provisoire permettant de financer l'achat d'un bien immobilier que l'on compte revendre dans un certain laps de temps;
- le prêt « in fine » selon lequel le montant emprunté est remboursé à l'échéance et pour lequel on n'a à déboursier que le montant des intérêts pendant la durée du prêt;
- l'hypothèque commerciale;
- la marge de crédit;
- le prêt de construction où le capital est prêté au fur et à mesure de l'avancement des travaux;
- la marge de crédit hypothécaire.

La majorité des prêts offerts aux coopératives d'habitation sont des prêts à terme. Aussi, la présente étude se limitera aux prêts à terme.

Quant au taux d'intérêt, les institutions financières offrent plusieurs possibilités. Voici quelques exemples de types et de taux en vigueur en mars 2009<sup>3</sup> :

Type	Taux
Taux fixe sur 5 ans	4,15 %
Taux fixe sur 10 ans	5,25 %
Taux fixe sur 1 an	3,25 %
Taux variable sur 1 an	Variable selon l'institution financière
Taux variable plafonné	Taux variant avec le taux préférentiel, plus 1 point avec un maximum de 5,75 %
Taux variable convertible à taux fixe	Taux variable pour des termes de 3 à 5 ans avec possibilité de convertir à un taux fixe à tout moment sans pénalité

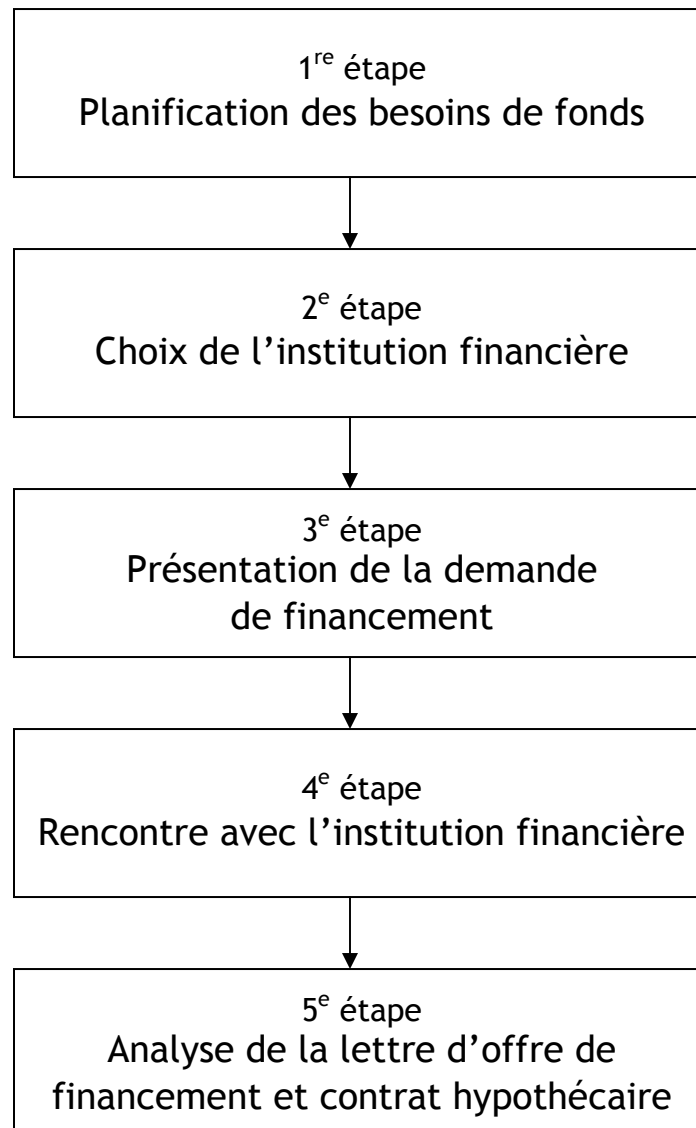
<sup>2</sup> ORDRE DES COMPTABLE AGRÉÉS, 2009. *Référentiel en finance* –2008-2009, module 6, p. 29.

<sup>3</sup> DUBUC, André. 2009. « Trois, deux, un... Refinancez votre hypothèque », *Journal des affaires*, 21 au 27 mars 2009, p. 44-45.

## 2. PRÉPARATION ET PRÉSENTATION D'UNE DEMANDE DE FINANCEMENT

Le financement est un processus formel qui vise à obtenir les fonds requis pour financer les immobilisations ou les investissements d'une organisation. Bien que chaque cas soit unique et que plusieurs considérations entrent en ligne de compte, certaines étapes et critères précis doivent être respectés. L'information suivante aidera les coopératives d'habitation à mieux connaître les mécanismes d'une demande de financement et à maximiser leurs chances de succès auprès des institutions financières. Le schéma suivant illustre les cinq étapes du financement :

### ÉTAPES DE PRÉPARATION ET DE PRÉSENTATION D'UNE DEMANDE DE FINANCEMENT POUR LES COOPÉRATIVES D'HABITATION



## 2.1. 1<sup>re</sup> étape : Planification des besoins de fonds

Les besoins de fonds externes peuvent être classés en trois catégories :

- les besoins de fonds à long terme;
- les besoins de fonds à moyen terme et à long terme;
- les besoins de fonds de contingence.

Dans ce projet, nous traiterons uniquement des besoins de fonds à long terme, tels que des hypothèques, des crédits rotatifs à long terme, une marge de crédit à long terme.

## 2.2. 2<sup>e</sup> étape : Choix de l'institution financière

La coopérative d'habitation doit chercher l'institution financière aux yeux de laquelle elle sera importante. Ainsi, il est conseillé de débiter par les institutions financières qui gravitent autour du mouvement coopératif en habitation. Les plus connues sont la Caisse d'économie solidaire Desjardins, la Banque Nationale du Canada et les Caisses populaires Desjardins de votre municipalité ou de votre région.

## 2.3. 3<sup>e</sup> étape : Présentation de la demande de financement

La demande de financement doit comprendre les éléments suivants :

### 2.3.1. *Table des matières*

La table des matières indique au lecteur où trouver les différents renseignements. Elle permet au lecteur d'avoir une vue d'ensemble du dossier et de passer directement aux sections qui l'intéressent le plus.

### 2.3.2. *Sommaire exécutif*

Le sommaire exécutif doit capter immédiatement l'attention du directeur de prêt de l'institution financière et l'amener à poursuivre sa lecture. Cette section doit être **visuellement accrocheuse, simple, brève et écrite dans un langage accessible**. Le sommaire exécutif doit projeter une image professionnelle puisque toute demande de financement sérieuse est étudiée avec beaucoup plus d'attention. Normalement, il ne devrait pas excéder plus d'une page. Le sommaire exécutif doit mettre l'accent sur les principaux faits saillants recherchés par l'institution financière rencontrée.

Voici quelques exemples pouvant être énoncés dans cette section :

- l'équité élevée sur l'immeuble;
- les compétences des membres du conseil d'administration;
- la réserve de remplacement élevée;
- le programme d'entretien du bâtiment mis en place depuis les cinq dernières années;
- la liste d'attente pour l'obtention d'une unité de logement;
- le taux d'inoccupation au cours des cinq dernières années;
- le quartier recherché par la population de la ville.



Si l'intérêt est soulevé chez le directeur de prêt, la lecture du dossier se poursuivra et une analyse rigoureuse du dossier s'ensuivra selon la liste des critères décisionnels de l'institution financière. Ces critères seront discutés ultérieurement à la section 3.

Après avoir lu le sommaire exécutif, le directeur de prêt de l'institution financière doit avoir la certitude que le risque financier est faible. En effet, la coopérative d'habitation obtiendra de meilleures conditions de crédit si son dossier de financement démontre un faible risque pour l'institution financière.

### **2.3.3. *Nom de la coopérative d'habitation***

Cette section doit contenir le nom exact de la coopérative d'habitation. Ce nom doit être identique à celui inscrit au Registraire des entreprises du Québec. Le nom de la coopérative d'habitation peut être vérifié en consultant le site Internet suivant : <https://ssl.req.gouv.qc.ca/slc0110.html>

Il est important de mentionner tous les changements de nom des dernières années qui sont survenus à la suite d'une fusion ou d'une demande de changement de nom.

### **2.3.4. *Responsable du dossier de financement***

Cette partie doit contenir les coordonnées de la personne qui présentera le dossier de financement à l'institution financière, soit :

- le nom de personne;
- son adresse complète;
- ses numéros de téléphone (résidence, bureau, cellulaire);
- son numéro de télécopieur;
- son adresse courriel.

Le trésorier de la coopérative d'habitation est souvent la personne nommée par le conseil d'administration pour présenter la demande de financement à l'institution financière. Cette personne doit :

- avoir une bonne connaissance de la gestion financière;
- être capable de démontrer les forces du dossier de financement;
- être persuasive;
- être membre de la coopérative d'habitation depuis plusieurs années;
- avoir participé activement à la rédaction du dossier de financement;
- avoir une relation de confiance avec le directeur de prêt de l'institution financière.

Si une telle personne ne se retrouve pas au sein du conseil d'administration, la coopérative d'habitation doit mandater un professionnel ou un consultant.

### 2.3.5. Description du projet

Le projet doit être clairement présenté dans un paragraphe d'introduction en spécifiant les objectifs poursuivis par la coopérative d'habitation. Les éléments d'actifs que l'on désire acquérir, construire ou rénover devront être décrits ainsi que la façon dont ces acquisitions ou transformations seront financées. L'objectif du projet doit être conforme à la vision stratégique de la coopérative d'habitation.

### 2.3.6. Stratégies et principaux défis

La coopérative d'habitation doit énoncer les principaux défis auxquels elle aura à faire face au cours des prochaines années. En général, les principaux défis des coopératives d'habitation sont :

- l'augmentation des loyers : La coopérative d'habitation doit expliquer la façon de calculer l'augmentation des loyers. De plus, elle devra énoncer sa politique de rabais de membre. Ces augmentations devront être clairement identifiées dans les prévisions financières;
- l'augmentation de la réserve : La coopérative d'habitation devra décrire la variation de ses réserves de remplacement pour les cinq dernières années;
- la diminution des frais fixes : La coopérative d'habitation devra décrire la manière dont elle prévoit diminuer les dépenses importantes, telles que les assurances, le déneigement et l'électricité.

### 2.3.7. Historique de la coopérative d'habitation

L'institution financière désire connaître la coopérative d'habitation. Ainsi, il convient de décrire brièvement la coopérative d'habitation, notamment en spécifiant son année de constitution, sa localisation, ses divers comités et activités, les principaux événements passés, les projets réalisés dans le passé. Une présentation, sous forme de tableau, demeure un moyen efficace d'y parvenir. Par exemple :

Année	Description
1990	Année de constitution
2002	Agrandissement de 2 000 pi <sup>2</sup> au coût total de 100 000 \$
2005	Remplacement des fenêtres. Pour un montant total de 125 000 \$. Financement obtenu de 110 000 \$ auprès de la Caisse d'économie solidaire Desjardins

### 2.3.8. Coût du projet et financement

La coopérative d'habitation devra identifier les sources des fonds et l'utilisation de ces fonds.

Une présentation, sous forme de tableau, demeure un moyen efficace d'y parvenir. Par exemple :

Besoins de fonds		Sources de fonds	
Remplacement des fenêtres	300 000 \$	Hypothèque(s)	1 300 000 \$
Refinancement de la dette	1 200 000 \$	Réserves	200 000 \$
	1 500 000 \$		1 500 000 \$

La coopérative d'habitation devra indiquer la manière dont le prêt sera remboursé et sur quelle période ou durée. L'institution financière doit connaître la capacité de la coopérative d'habitation à pouvoir générer des flux de trésorerie suffisants de manière soutenue pour rembourser les emprunts.

La coopérative d'habitation doit indiquer à l'institution financière la forme de garantie qu'elle entend privilégier :

- une hypothèque de premier rang;
- une hypothèque de deuxième rang;
- une hypothèque garantie par un organisme gouvernemental (SHQ, SCHL).

### 2.3.9. Points forts du projet

La coopérative d'habitation doit faire ressortir par ordre d'importance les points forts de son dossier de financement. En voici quelques exemples :

- **équité sur la bâtiment** : un immeuble dont la valeur marchande dépasse le solde des emprunts hypothécaires (équité sur l'immeuble) permet de donner une bonne garantie à l'institution financière. Par exemple, la valeur marchande de la bâtisse et du terrain s'élève à 2 000 000 \$ et le solde des emprunts hypothécaires s'élève à 1 200 000 \$. Ainsi, la coopérative d'habitation a une équité de 800 000 \$.
- **rentabilité financière des cinq dernières années** : à partir des états financiers vérifiés des cinq dernières années, il s'agit de présenter un tableau qui contient l'information financière suivante :

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Total des revenus					
Total des dépenses					
Surplus (déficit)					
Total de l'actif à court terme					
Total des immobilisations					
Total du passif à court terme					
Total du passif à long terme					
Total des réserves					
Total de l'avoir					

- **Expérience et qualifications des administrateurs**

La coopérative d'habitation doit présenter la liste de ses administrateurs de façon à mettre en valeur les compétences et les ressources sur lesquelles la coopérative d'habitation peut compter. Ainsi, pour chaque membre du conseil d'administration, la coopérative d'habitation doit indiquer :

- le nombre d'années d'expérience en gestion;
- le nombre d'années d'expérience au sein du conseil d'administration;
- leur formation académique;
- leur expérience sur le marché du travail;
- leur expérience au sein d'autres conseils d'administration.

Le conseil d'administration constitue un des éléments clés de la prise de décision des institutions financières. Il ne faut pas faire preuve de fausse modestie. Il ne faut pas oublier que l'institution financière doit s'assurer de la compétence des dirigeants et se faire une opinion au sujet de leur formation, de leur expérience, de leur réputation et de leurs capacités de gestionnaire.

**La coopérative d'habitation peut avoir un bâtiment bien situé et entretenu, une santé financière saine, mais si l'institution financière a des doutes au sujet de la performance et de la compétence des dirigeants, l'institution financière sera réticente à émettre un prêt.**

- **Emplacement géographique**

Une coopérative d'habitation située dans une agglomération urbaine d'importance a généralement plus de facilité à obtenir un prêt qu'une coopérative d'habitation en milieu rural éloigné.

Ainsi, la description du terrain et du bâtiment doit comprendre :

- l'évaluation municipale;
- la superficie du terrain et le nombre de places de stationnement;
- la superficie du bâtiment et le nombre de logements;
- les principaux coûts reliés à l'utilisation du bâtiment : taxes, assurances et déneigement.

De plus, la coopérative d'habitation aurait intérêt à énumérer les éléments suivants :

- le taux d'inoccupation au cours des cinq dernières années;
- la liste d'attente pour l'obtention d'une unité de logement;
- l'état du marché de l'habitation.

- **Économies réalisées avec le refinancement**

La coopérative d'habitation doit énumérer les économies qu'elle prévoit réaliser avec son projet. Ainsi, par exemple :

- une diminution des frais d'intérêts sur l'hypothèque si le taux obtenu du nouvel emprunt est inférieur à l'ancien prêt. À ce montant, il faut enlever les frais de refinancement (pénalités, quittance, honoraires du notaire);
- dans le cas d'un projet de remplacement des fenêtres, une diminution des frais d'électricité;
- dans le cas d'installation de gicleurs, une diminution des primes d'assurance.

- Mise en place d'un programme de maintenance et d'entretien de l'immeuble

Une coopérative d'habitation qui a mis en place un programme de maintenance et d'entretien de l'immeuble démontrera à l'institution financière que son bâtiment est en bon état et qu'il continuera à prendre de la valeur. Un bâtiment bien entretenu prend de la valeur et, par le fait même, sécurise l'institution financière. Le bâtiment que possède la coopérative d'habitation est évalué au regard de son emplacement et de son état.

- Réclamations d'assurance au cours des cinq dernières années

L'institution financière sera intéressée de connaître les réclamations d'assurance des cinq dernières années. Ainsi, plus le nombre et le montant des réclamations sont faibles, plus la coopérative d'habitation sera en mesure de démontrer qu'elle prend soin de son bâtiment.

- Qualité du bâtiment

Il est possible d'obtenir de sa compagnie d'assurance un rapport d'expert qui donne l'état du bâtiment ou de consulter un inspecteur en bâtiment afin d'obtenir un rapport d'évaluation de la santé du bâtiment.

### **2.3.10. Structure organisationnelle**

L'institution financière sera intéressée de connaître la liste des différents comités de la coopérative d'habitation et de leurs fonctions.

### **2.3.11. Les annexes**

La partie « Annexes » doit contenir les documents de la coopérative d'habitation que le directeur de prêt de l'institution financière a besoin pour préparer la demande de financement.

#### **1. Curriculum vitae des administrateurs**

L'institution financière désire connaître les dirigeants de la coopérative d'habitation. Aussi, celle-ci doit fournir le curriculum vitae du président, du vice-président et du trésorier. Le curriculum vitae doit contenir l'information suivante : expérience en gestion, formation académique, expérience sur le marché du travail et sur d'autres conseils d'administration.

#### **2. États financiers annuels vérifiés des cinq dernières années**

La coopérative d'habitation doit fournir une copie des états financiers vérifiés des cinq dernières années.

3. Prévisions financières des dix prochaines années

La coopérative d'habitation doit fournir à l'institution financière les flux de trésorerie des dix prochaines années. Les prévisions financières doivent contenir l'information suivante :

- un avis au lecteur signé par la personne ou l'organisme qui a préparé les prévisions financières;
- un état des résultats prévisionnels des dix prochaines années (budget de caisse);
- un état des flux de trésorerie des dix prochaines années;
- un état des réserves de remplacement qui contient :
  - le montant de la réserve au début;
  - le taux d'intérêt prévu sur les placements;
  - la contribution annuelle de la coopérative d'habitation dans la réserve de remplacement;
  - les dépenses prévues pour les réparations majeures;
- toutes les hypothèses émises pour préparer l'état de flux de trésorerie et l'état des résultats prévisionnels.

4. Copie certifiée de la résolution du conseil d'administration

5. Soumissions demandées pour le projet

La coopérative d'habitation doit fournir une copie des soumissions reçues des différents entrepreneurs. Idéalement, elle doit demander au moins deux soumissions écrites et détaillées afin de s'assurer qu'elle a obtenu un prix compétitif.

6. Copie des règlements généraux (règlement de régie interne et règlement d'immeuble) et du règlement d'emprunt

7. Évaluation municipale du bâtiment

La coopérative d'habitation doit fournir une copie de son dernier compte de taxes municipales et scolaires afin que l'institution financière connaisse l'évaluation municipale du terrain et du bâtiment.

8. Couverture de la police d'assurance

La coopérative d'habitation doit fournir une copie de sa police d'assurance afin que le directeur de prêt prenne connaissance de la couverture du bâtiment. Il est très important d'indiquer si la couverture mentionnée sur la police d'assurance est une couverture « valeur de remplacement » ou « valeur à neuf de reconstruction ».

9. Dépenses en immobilisations ou réparations majeures au cours des cinq prochaines années

L'institution financière désire connaître les réparations majeures que la coopérative d'habitation prévoit effectuer au cours des cinq prochaines années. Ces réparations majeures sont accompagnées de soumissions écrites d'un entrepreneur qualifié, d'un architecte ou d'un inspecteur en bâtiment.

10. Articles de journaux locaux démontrant la rareté des logements

Le directeur de prêt désire connaître si le bâtiment de la coopérative d'habitation est situé dans un quartier recherché. Ainsi, la coopérative d'habitation pourrait insérer des données statistiques de la SCHL démontrant la rareté des logements dans son quartier ou les environs. De plus, elle pourrait insérer des photos du bâtiment et de quelques logements.

11. Information sur la ou les dettes actuelles

Pour chacune des dettes encourues, la coopérative d'habitation doit fournir l'information suivante :

- le taux d'intérêt;
- la date de renouvellement;
- le solde de l'emprunt.

La coopérative d'habitation doit insérer une copie de son contrat hypothécaire.

12. Liste des locataires et les baux

La coopérative d'habitation devra fournir une liste des locataires de même que les baux signés avec les membres.

13. Autorisation de la SCHL ou de la SHQ pour le financement des rénovations

L'institution financière aura besoin, s'il y a lieu, de l'autorisation de la SCHL et de la SHQ pour le financement des rénovations.

14. Rapport d'analyse environnementale phase I

Dans certains cas, une institution financière peut demander un rapport d'analyse environnementale phase I. Une firme professionnelle peut charger entre 500 \$ et 1 000 \$ pour la rédaction d'un tel rapport.

15. Rapport d'évaluation

Dans certains cas, une institution financière peut demander un rapport d'évaluation récent fait par un évaluateur agréé. Il faut prévoir déboursier entre 500 \$ et 1 500 \$ pour l'obtention d'un tel rapport.

16. Certificat de localisation datant de moins de cinq ans

La coopérative d'habitation devra inclure à sa demande un certificat de localisation dont la date d'émission est inférieure à cinq ans.

17. Rapport technique sur l'état de l'immeuble.

Il est possible qu'une institution financière demande à une coopérative d'habitation un rapport technique sur l'état de l'immeuble réalisé par un professionnel (architecte, ingénieur ou autre) surtout si le bâtiment a plus de 30 ans d'existence. Par contre, il est possible que l'institution financière se contente du rapport d'inspection effectué par la compagnie d'assurance de la coopérative d'habitation.

## 2.4. 4<sup>e</sup> étape : Rencontre avec l'institution financière

La rencontre initiale peut s'avérer cruciale. Si elle est mal planifiée, la perception qu'aura le directeur de prêt sera probablement négative. Elle doit être préparée avec soin, un peu comme une entrevue préalable à une embauche. Voici une liste de conseils simples qui permettent d'améliorer la qualité des rencontres avec les institutions financières :

- être préparé : il suffit de prévoir les questions qui pourraient être posées. Les questions devraient tourner autour des coûts à l'achat, de la construction ou de la rénovation, des projections financières, des faits marquants, de l'historique financier et de la qualité des immobilisations;
- donner la bonne information. Si vous n'avez pas la réponse à une question, prenez-la en note et engagez-vous à lui répondre dans les plus brefs délais;
- assurez-vous que l'employé de l'institution financière comprenne bien votre organisation et qu'il soit convaincu de la réussite de votre projet;
- connaître la position de l'institution financière face au secteur de l'habitation coopérative. Certaines institutions financières ne sont pas intéressées à prêter à des coopératives d'habitation;
- déterminer un échéancier : lors d'une demande de financement, il y a souvent un délai pour l'approbation du dossier. Le processus d'étude à la base peut être court, mais le processus de signature et d'enregistrement des garanties peut être long;
- demander un 2<sup>e</sup> avis. Parfois, la mise en concurrence d'une seconde institution financière peut permettre d'économiser des sommes d'argent importantes;
- Toujours négocier intelligemment. Il ne faut pas uniquement négocier un taux d'intérêt bas. Il faut aussi négocier la flexibilité de remboursement, les frais reliés au dossier et les garanties demandées.

Selon la nature et l'importance du financement demandé, d'autres rencontres suivront ainsi que des communications écrites et verbales.

## 2.5. 5<sup>e</sup> étape : Analyse de la lettre d'offre de financement et contrat hypothécaire

Après avoir confirmé son accord d'autoriser le prêt à la coopérative d'habitation, l'institution financière soumettra une lettre d'offre de financement. Cette lettre contient normalement les éléments suivants :

- le montant de l'emprunt;
- le taux d'intérêt;
- la période d'amortissement;
- la sûreté ou la garantie demandée;
- les conditions à l'obtention du prêt;
- les frais de l'étude du dossier.

Il est important que le responsable du dossier s'assure que la lettre d'offre de financement correspond bien aux discussions qu'il a eues avec le directeur de l'institution financière. Si la relation est bonne avec ce dernier, il est possible de demander des modifications à cette offre de financement.



Voici les points auxquels il faut porter une attention particulière :

- le montant : il faut s'assurer que le montant demandé est suffisant pour réaliser le projet et que l'institution financière a une certaine latitude en cas de dépassement de coûts;
- le taux d'intérêt : il est important de vérifier si l'institution financière offre à la coopérative d'habitation différentes alternatives sur le taux d'intérêt (consulter la section 1);
- la durée du prêt : le remboursement du prêt doit être en concordance avec les prévisions de flux de trésorerie;
- les garanties demandées : les institutions financières demandent normalement une hypothèque de premier rang sur la propriété et tous les loyers présents et à venir. Par contre, certaines sont plus gourmandes et demandent une hypothèque mobilière et universelle de premier rang grevant tous les biens meubles, présents et à venir, de la propriété. Une hypothèque universelle confère à l'institution financière le droit de prendre en garantie tous les biens présents et futurs de la coopérative d'habitation.

Vous trouverez à l'annexe 1 un modèle de lettre d'offre de financement.

Un contrat hypothécaire est préparé par un notaire ou un avocat dès que la lettre d'offre de financement est signée par les deux parties. Il est important que la coopérative d'habitation consulte un conseiller juridique avant de signer la lettre d'offre de financement et le contrat hypothécaire.

### 3. CRITÈRES IMPORTANTS LORS DE L'ÉVALUATION D'UNE DEMANDE DE PRÊT

---

Au cours des derniers mois, certaines institutions financières suivantes ont été consultées dans le cadre de ce projet :

- Caisse d'économie solidaire Desjardins;
- Centre d'aide aux entreprises;
- Centre financier Desjardins Chaudière-Appalaches.

Selon les personnes rencontrées, tous les dossiers de financement sont rigoureusement analysés selon des critères clairement établis. Ces critères sont, par ordre d'importance :

- la performance financière ou la capacité de remboursement du prêt;
- l'équité sur l'immeuble;
- la compétence en administration et en gestion des dirigeants de la coopérative d'habitation;
- l'emplacement du terrain et du bâtiment;
- l'état du bâtiment.

Plusieurs institutions financières accordent une grande importance au ratio suivant :

Dettes totales des hypothèques (nouvelle et ancienne)

Valeur marchande du terrain et du bâtiment

Voici ce qu'il faut retenir de ce ratio :

- si le ratio est inférieur à 40 %, la coopérative d'habitation a de bonnes chances d'obtenir une marge de crédit hypothécaire;
- si le ratio est inférieur à 70 %, la coopérative d'habitation a de bonnes chances d'obtenir le prêt;
- si le ratio est supérieur à 70 % et inférieur à 85 %, l'institution financière demandera à la coopérative d'habitation de trouver un second créancier qui est souvent, dans un tel cas, Investissement Québec;
- si le ratio est supérieur à 85 %, la coopérative d'habitation a beaucoup de difficultés à obtenir un prêt. Elle devra démontrer qu'elle a mis en place un plan de redressement et qu'elle est dirigée par des personnes compétentes.

## RÉFÉRENCES

ANDREWS, Jonathan D. et Mike THOMPSON. 2008. « Comment présenter un dossier étoffé », dans *CAMagazine*, octobre.

BANQUE NATIONALE DU CANADA. 2009. *l'ABC du financement hypothécaire* au [www.bnc.ca](http://www.bnc.ca)

BARCELO, Yan. 2004. « Explosion du financement sur actifs », dans *CAMagazine*, octobre.

CENTRE D'AIDE AUX ENTREPRISES BEAUCE-CHAUDIÈRE INC. 2009. *Demande d'aide financière*, février.

DUBUC, André. 2009. « Trois, deux, un... Refinancez votre hypothèque », *Journal des affaires*, 21 au 27 mars 2009, p. 44-45.

EXPERTISES IMMOBILIÈRES DE BEAUCE. 2008. *Valeur marchande pour fin de revente*, 5 p.

FHCC. 2008. *By the numbers. A guide to creating a long-term financial forecast for your co-op (section 95 co-ops)*, mai, 17 p.

GAUDREAU, Allan. 2008. *Fin des accords d'exploitation. Impacts et solutions pratiques ou mieux connaître pour mieux planifier*, Québec, septembre, 9 p.

LÉPINE, Jacques. 2007. *L'indépendance financière grâce à l'immobilier*, Montréal, Les éditions Un monde différent, 238 p.

MÉNARD, Louis et collaborateurs. 2004. *Dictionnaire de la comptabilité et de la gestion financière*, 2<sup>e</sup> édition, l'Institut Canadien des Comptables Agréés, Montréal, 1581 p.

MERCIER, André. 2006. *Les coopératives d'habitation au Québec (Édition 2005)*. Direction des coopératives, Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, 66 p.

ORDRE DES COMPTABLES AGRÉÉS. 2009. *Référentiel en finance – 2008-2009*, module 6, p. 29.

PRICE WATERHOUSE AND COPPERS. *La relation avec votre banquier* au [www.pwc.com](http://www.pwc.com)

PRICE WATERHOUSE AND COPPERS. *Liquidités recherchées!* au [www.pwc.com](http://www.pwc.com)

WITKIN, Barr. 1997. « Ponts d'or, pour en savoir plus sur les stratégies de financement d'entreprises », dans *CAMagazine*, juin-juillet.

États financiers de plusieurs coopératives d'habitation du Québec

## ANNEXES

1. Prêt hypothécaire (projet de discussion) : modèle de lettre d'offre de financement
2. Formation sur la fin des conventions, sensibilisation et solutions pratiques

## ANNEXES 1

Prêt hypothécaire (projet de discussion) :  
modèle de lettre d'offre de financement

## ANNEXES 2

Formation sur la fin des conventions,  
sensibilisation et solutions pratiques