CRÉDIT ACTION

Optimisation de votre cote de crédit

POUR LES CONSEILLERS FINANCIERS

Vous accompagnez des entrepreneurs et des repreneurs? *On prépare leur crédit pour que vos dossiers avancent sans accroc.*

Action Solution Crédit Commerciale : analyse, correction et préparation du dossier de crédit commercial de l'entreprise et du dossier personnel de ses dirigeants, avant le financement, la vente ou l'acquisition.

L'ANGLE MORT DES TRANSACTIONS

Pourquoi le crédit de vos clients entrepreneurs vous concerne

L'entreprise a son propre dossier

Distinct de celui du propriétaire, il est tenu par des agences commerciales comme Equifax, TransUnion et Dun & Bradstreet. Prêteurs, fournisseurs, locateurs et acheteurs le consultent. La plupart des entrepreneurs ne l'ont jamais vu.

Le dossier du dirigeant pèse aussi

Pour une jeune entreprise ou une reprise, le prêteur analyse le crédit personnel du dirigeant, surtout quand il demande une garantie personnelle. Un problème personnel peut bloquer le financement de l'entreprise.

Les erreurs sont fréquentes

Comptes payés affichés en souffrance, recouvrements en double, sûretés jamais radiées, informations d'une autre entreprise : elles ne se corrigent pas seules, et les corrections prennent du temps.

LES COTES COMMERCIALES EN BREF

Cote (Equifax)	Échelle	Ce que le prêteur y lit
Indice de crédit (CI)	0 à 70 · plus bas = mieux	Portrait global du dossier. 20 par défaut quand il n'y a aucune information.
Indice de paiement (PI)	0 à 100 · plus bas = mieux	Habitudes de paiement aux fournisseurs. 0 = payés dans les délais.
CDS et FTDS	Plus haut = mieux	Risque de retard grave sur les comptes fournisseurs et financiers.
Risque de défaillance (BFRS)	1001 à 1722 · plus haut = mieux	Probabilité que l'entreprise cesse ses activités dans les 12 mois.

QUAND NOUS RÉFÉRER

Les signaux à surveiller chez vos clients

- Il veut emprunter : prêt, marge, financement d'équipement
- Il pense acheter une entreprise ou des actifs
- Il prépare la vente ou la relève de son entreprise
- Un prêteur a refusé ou exigé plus de garanties
- Un fournisseur a refusé des termes de paiement
- Il démarre une nouvelle société pour une acquisition
- Une balance de prix de vente est envisagée
- Plusieurs associés ou co-repreneurs sont impliqués
- Il n'a jamais vu le dossier de crédit de son entreprise
- Il paie tout avec sa carte personnelle

POUR OUVRIR LA DISCUSSION

3 questions à poser à votre client entrepreneur

« Avez-vous déjà vu le dossier de crédit de votre entreprise? »

La plupart répondent non. C'est souvent le point de départ.

« Prévoyez-vous emprunter, vendre ou acheter d'ici deux ans? »

Si oui, c'est le bon moment pour préparer le crédit.

« Un prêteur ou un fournisseur vous a-t-il déjà dit non? »

Un refus cache souvent une erreur ou un dossier mince.

LE CONTEXTE AU QUÉBEC

10 000 +
entre 10 000 et 15 000 entreprises devraient changer de propriétaire dans la prochaine année

42 %
des entrepreneurs qui veulent céder d'ici 10 ans n'ont pas de plan de relève

76,8 %
des repreneurs potentiels envisagent une reprise avec des partenaires

≈ 5 ans
durée habituelle d'un transfert, souvent sous-estimée par les cédants

Source : Desjardins, Études économiques, « Le repreneuriat au Québec », 20 août 2026.

> *Chaque reprise passe par un financement, et chaque financement passe par le crédit. Plus on commence tôt, plus la transaction est protégée.*

Ce que vous y gagnez : des transactions qui se financent à temps, moins de surprises en vérification diligente et une valeur ajoutée concrète pour vos clients entrepreneurs.

COMMENT FONCTIONNE LA RÉFÉRENCE

Simple pour vous, complet pour votre client

1. **Vous nous présentez votre client** par téléphone ou courriel, dès que le projet se dessine.
2. **Rencontre de départ** avec le client : projet, échéancier, financement visé, personnes impliquées.
3. **Analyse complète** du dossier commercial et des dossiers personnels, avec le consentement du client, selon nos 20 points de vérification.
4. **Plan d'action et corrections** auprès des bureaux de crédit et des créanciers, avec suivi jusqu'à la mise à jour.
5. **Dossier prêt pour le financement**. Avec l'accord du client, on vous informe de l'avancement pour que vous puissiez planifier la suite.

CE QUE VOTRE CLIENT REÇOIT

Analyse détaillée

Lecture ligne par ligne du rapport commercial et des dossiers des dirigeants, cotes expliquées.

Plan d'action

Les corrections, les éléments à régler et les comptes à bâtir, en ordre de priorité.

Corrections et suivi

Demandes avec preuves aux bureaux de crédit et démarches à la source auprès des créanciers.

Éducation financière

Comprendre son dossier, bâtir l'historique de l'entreprise et le garder en santé.

POURQUOI CRÉDIT ACTION

- 32 ans d'expérience en crédit au Québec
- Partenaire Equifax Canada
- Plusieurs centaines de conseillers accompagnés pour le volet crédit de leurs clients
- En collaboration avec Solution Correction Crédit

QUESTIONS FRÉQUENTES

Combien de temps? Quelques semaines pour une correction simple, plusieurs mois pour un dossier à rebâtir.

Garantissez-vous l'approbation? Non. On s'assure que le dossier est exact, complet et à son meilleur.

Mon client doit-il avoir un projet précis? Non. Toute entreprise peut faire analyser son dossier, idéalement avant d'en avoir besoin.

SPÉCIALITÉ REPRENEURIAT

Cédant ou repreneur : chacun son enjeu de crédit

Votre client vend

En **achat d'actions**, l'historique de crédit de la société vient avec la transaction, le bon comme le mauvais. On nettoie le dossier commercial avant la vérification diligente : erreurs, recouvrements, sûretés éteintes à radier. En balance de vente, il devient créancier de son repreneur.

Votre client achète

En **achat d'actifs**, la nouvelle société démarre souvent avec un dossier vide : le prêteur s'appuie sur le repreneur. On optimise son dossier personnel et celui de ses co-repreneurs 12 à 24 mois avant, et on prépare la nouvelle société à bâtir son propre historique dès le départ.

Ce qui fait dérailler	Ce qui arrive	Ce qu'on fait
Sûreté jamais radiée	Le nouveau prêteur ne peut pas prendre son rang.	Vérification du RDPRM, suivi des radiations avec vos professionnels.
Recouvrement oublié	Les cotes baissent et le prêteur pose des questions.	Règlement ou contestation avec preuves.
Dossier du repreneur faible	Découvert au moment de la demande, trop tard.	Optimisation en amont, avant les demandes.
Manque de temps	Les corrections prennent des semaines, parfois des mois.	Intervention dès que le projet se dessine.

L'ÉCHÉANCIER IDÉAL

Quand	Votre client vend	Votre client achète
12 à 24 mois avant	Corriger les erreurs, régler recouvrements et litiges, radier les sûretés éteintes.	Optimiser son dossier personnel et celui de ses co-repreneurs.
6 à 12 mois avant	Confirmer les corrections, préparer la vérification diligente.	Rencontrer les prêteurs, démarrer la nouvelle société s'il y a lieu.
Avant la clôture	Dernière vérification des dossiers et des registres.	Aucun achat important à crédit; dernière vérification.

Référez un client entrepreneur
Elyse Théroux, fondatrice · Action Solution Crédit Commerciale

514-825-6601
creditaction.ca · info@creditaction.ca

Information générale, ne constitue pas un avis juridique, fiscal ou financier. Aucune approbation de financement n'est garantie. Seules les informations inexactes, incomplètes ou désuètes peuvent être corrigées aux bureaux de crédit. Échelles des cotes selon la documentation d'Equifax Canada.