

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Tableaux exhaustifs sur les modalités de financement qu'offrent les banques et coopératives, les sociétés de financement et les sociétés de fiducie
pp. B-4, 9, 10, 11 et 12

LA BFD PREND LA RELÈVE

Si les banquiers estiment votre projet trop risqué, la Banque fédérale de développement a peut-être une solution **p. B-5**

CRÉDIT-BAIL FINDEQ INC.
 Financement d'équipement

Montréal:
(514) 866-5555
 Québec:
(418) 651-7922



UNE PRÉSENCE STABLE DANS LE MARCHÉ DU CRÉDIT-BAIL

LES AFFAIRES

MONTRÉAL, LE SAMEDI 27 AOÛT 1994

CAHIER B - 12 PAGES

« Il y a présentement de belles occasions d'acquisitions pour les PME », affirme **Gustave Potvin**, vice-président de **RoyNat**, le plus important prêteur privé spécialisé dans le financement à long terme des PME au Canada.

« La période de 1987 à 1990 a été fertile en acquisitions; après le passage à vide de 1990 à 1993, cette vague semble reprendre. »

Toutefois, le vent qui soulève cette nouvelle vague ne souffle pas dans la même direction que la précédente. Dans les années 1980, les grandes entreprises cherchaient à diversifier leurs activités. Le président d'une importante chaîne d'alimentation avait même déclaré : « Si on peut distribuer des produits alimentaires, on peut distribuer n'importe quoi. »

Cette philosophie était d'ailleurs partagée par de nombreux dirigeants de grandes entreprises. Mais les échecs qu'a entraînés cet excès de confiance ont forcé les entreprises à revoir leur stratégie expansionniste.

Le meilleur

Aujourd'hui, on parle plutôt de la nécessité d'être le meilleur dans son domaine. Et comme on ne peut pas être le meilleur dans tout, les grandes entreprises se délestent de leurs filiales qui ne cadrent plus avec leur mission.

« Cela ne veut pas dire qu'il y a une vente de feu. Les canards boiteux ont rendu l'âme pendant la crise. Les entreprises qui subsistent sont généralement en bonne santé financière. »

On peut cependant se demander si les PME, en rachetant ces filiales, ne sont pas en train de répéter les erreurs de leurs grandes soeurs. « Pas du tout, répond M. Potvin.

« Le but des acquisitions dans les années 1980 était la diversification. Aujourd'hui, elles visent à accroître la pénétration du marché ou à se diversifier géographiquement, mais dans le même secteur d'activité. »

DE BELLES OCCASIONS D'ACQUISITIONS POUR LES PME

Les grandes entreprises qui revendent des filiales veulent évidemment en obtenir un bon prix, mais d'autres critères entrent en ligne de compte.

Soucieuses de préserver leur image, elles ne veulent pas prendre le risque de revendre une filiale à un acheteur qui la mènera à la faillite quelques années plus tard. Les vendeurs prennent donc très au sérieux la qualité de l'organisation de l'acheteur.

Revente aux cadres

De plus, les grandes entreprises sont ouvertes à l'idée de revendre une filiale à leurs cadres. Dans ces cas, les cadres en question peuvent parfois bénéficier de conditions plus favorables, y compris un prix de vente plus bas.

RoyNat, fondée en 1962 et devenue la propriété de la **Banque Scotia** (Mtl, BNS, 26 \$) lors de l'acquisition par cette dernière du **Montréal Trust**, en avril dernier, a près de 400 entreprises clientes au Québec.

« Je ne me suis jamais occupé d'entreprises aussi bien portantes. Et ce n'est pas un hasard; la qualité de l'organisation des entreprises s'est beaucoup améliorée », a dit M. Potvin, entré au service de RoyNat en 1974.

Cette remarque n'a rien de surprenant en soi; seules les meilleures ont réussi à traverser la crise. Celles qui connaissent le succès maintenant ne sont pas

transportées par la vague inflationniste comme ce fut le cas au sortir de la récession de 1982.

Avenir difficile à prévoir

Cela signifierait-il que le prêt aux entreprises serait devenu une aventure moins risquée ?

Malheureusement, les choses ne sont pas aussi simples, explique M. Potvin. Le contexte économique évolue si rapidement qu'il devient très difficile pour les dirigeants d'entreprises de prévoir l'avenir. Si bien que le niveau de risques est aussi élevé qu'avant.

En outre, cette mouvance fragilise les garanties des prêteurs, ce qui a pour effet de revaloriser les autres critères d'octroi des prêts, comme la qualité de la direction et l'équilibre financier de l'entreprise.

Dans ce contexte, les prêteurs ont dû modifier leur approche. « Dans les années 1980, si une entreprise n'était pas en croissance, on ne voulait même pas en entendre parler. Aujourd'hui, si on refusait d'étudier les dossiers des entreprises qui n'affichent pas de croissance, on s'ennuierait à mourir. »

Enfin, 38 institutions financières ont disparu au Canada au cours des cinq à 10 dernières années, estime M. Potvin. D'autres, comme les sociétés de fiducie, les compagnies d'assurances et les banques étrangères se sont retirées du

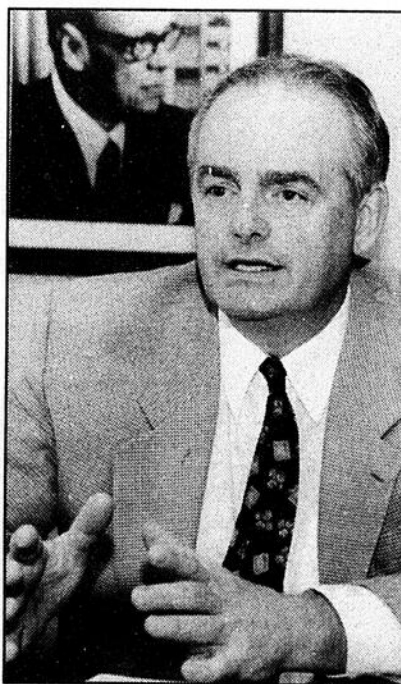


Photo : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Gustave Potvin : « De 1987 à 1990, les acquisitions se sont faites de 12 à 15 fois les profits. Aujourd'hui, ce ratio est souvent inférieur à 10. »

domaine du financement de la PME pour se concentrer sur leurs activités traditionnelles.

Malgré la perte de ces joueurs, M. Potvin s'est fait rassurant pour les entreprises en affirmant qu'il y a autant d'argent à prêter et que la concurrence est encore forte.

DOMINIQUE FROMENT

Nous pouvons compter pour beaucoup dans votre réussite.



Comptables agréés du Québec

Vos partenaires en affaires

Le financement privé des PME à la lumière du

Depuis le 1^{er} janvier, date d'entrée en vigueur du nouveau *Code civil*, l'exploitation de l'entreprise est la principale notion à retenir en matière de financement.

Le législateur a choisi une définition visant l'activité économique plutôt que la personne qui l'exerce. Il en a étendu la notion « à toute activité économique organisée, qu'elle soit ou non à caractère commercial, dont le but est de ou produire, ou réaliser, ou administrer, ou aliéner des biens, ou fournir des services ».

Il faut donc mettre de côté la notion de *commerçant* qui était le seul, contrairement au professionnel ou à l'artisan, à pouvoir consentir certaines sûretés, par exemple, le nantissement commercial.

En vertu du *Code* actuel, la

personne physique ou morale exploitant une entreprise, ce qui peut inclure, entre autres, une société de professionnels ou un syndicat, peut consentir tout un éventail de sûretés, incluant l'hypothèque mobilière sans dépossession, qui remplace l'ancien nantissement commercial.

L'exploitant d'une entreprise peut donc hypothéquer la totalité ou une partie de ses « meubles et immeubles, présents et à venir, corporels et incorporels », bref, tous les biens d'exploitation, y compris les brevets et marques de commerce.

Refonte du régime des sûretés

La refonte du régime québécois des sûretés a fait disparaître les expressions *nan-*

tissement, cession de biens en stock et privilège pour faire place à des *priorités et hypothèques*.

Même l'*acte de fiducie* est disparu. Les charges qu'il créait reparaissent toutefois sous la forme d'*hypothèques mobilières ou immobilières* sur des biens spécifiques ou sur une universalité de biens.

Quant à la *charge flottante*, elle est remplacée par l'*hypothèque ouverte* sur une universalité de biens. Il faut noter que ce caractère *ouvert* peut être ajouté à la plupart des hypothèques conventionnelles, à condition d'être stipulé dans l'acte constitutif.

Financement

Nous assistons à un revirement important des normes des prêteurs inspiré par

l'idée de partenariat avec le client emprunteur.

L'emprunteur exploitant une entreprise de haute technologie, par exemple, ne peut généralement pas offrir au prêteur les sûretés habituelles sur *les briques et le béton*. C'est alors la faisabilité du projet et la compétence de l'exploitant qui peuvent convaincre le prêteur.

Le prêteur pourra exiger, par exemple, une hypothèque mobilière sur les brevets et marques de commerce accompagnée d'une hypothèque ouverte sur l'universalité des autres biens en plus du cautionnement personnel de l'exploitant et de toute autre personne intéressée.

Si la caution est l'exploitant de l'entreprise, son cautionnement pourra être garanti par une hypothèque sur

les actions qu'elle possède dans le capital-actions de l'entreprise.

Il s'agit là d'un scénario démontrant une utilisation ingénieuse des différentes sûretés mises à la disposition du prêteur en regard de la nature de l'entreprise dont l'exploitation fait l'objet d'un financement.

Le cautionnement

Notons en passant que le cautionnement a été et est toujours une sûreté recherchée par le prêteur malgré que la loi lui impose aujourd'hui l'obligation de renseigner la caution tant sur le contenu des modalités de l'obligation principale que sur l'état de son exécution.

Cette disposition, comme d'ailleurs l'extinction automatique du cautionnement au décès de la caution, est d'ordre public parce que la caution ne peut y renoncer à l'avance tout comme au bénéfice de subrogation.

Par ailleurs, la loi prévoit, à moins de renonciation expresse, l'extinction du cautionnement en même temps que la cessation de la fonction particulière à laquelle il est rattaché.

Une mise en garde s'impose ici : la qualité d'actionnaire ne constitue pas une fonction, contrairement au poste d'administrateur ou de dirigeant d'une personne morale.

Enfin, une caution peut, après l'expiration de trois ans et à condition que la dette ne soit pas exigible, mettre fin à son cautionnement qui est à durée indéterminée ou qui vise des dettes futures ou indéterminées, à condition de donner un avis suffisant à toutes les personnes intéressées.

Les nouveaux registres

Comme sous l'ancien régime, une sûreté ne sera opposable au tiers que si elle est valablement inscrite au registre foncier quand il s'agit d'immeubles, et au registre des droits personnels et réels mobiliers quand la sûreté greève des biens de nature mobilière. Ce dernier registre, issu de la réforme des

sûretés, est centralisé à Montréal.

Bien entendu, un prêteur exige la plupart du temps de détenir des sûretés de premier rang. Pour fins de confirmation à cet effet, la vérification des deux registres en place depuis le 1^{er} janvier 1994 n'est pas suffisante.

En effet, le registre des droits personnels et réels mobiliers ne sera pleinement opérationnel qu'au 1^{er} avril 1995. Ainsi, une sûreté inscrite avant le 1^{er} janvier 1994 qui pourrait être de rang prioritaire est toujours responsable au tiers si les conditions de renouvellement prévues par le droit transitoire ont été respectées.

Ces renouvellements ne seront confirmés qu'à compter du 1^{er} avril 1995 par les inscriptions à ce registre.

Entre temps, il faut vérifier les *enregistrements* antérieurs au 1^{er} janvier 1994 pour constater si des biens sont déjà grevés par un nantissement commercial, un acte de fiducie ou une cession de biens en stock.

En regard des nouveaux registres, il s'agit de sûretés qui sont occultes et qui, par leur existence, pourraient causer des surprises au prêteur et entraîner le défaut de l'emprunteur.

De plus, la vérification auprès de la *Banque du Canada* d'un enregistrement de préavis en vertu de la *Loi sur les banques* est de mise.

Les priorités et hypothèques

Il faut aussi tenir compte des nouvelles priorités et hypothèques légales créées par le *Code civil du Québec* et qui prennent rang avant les hypothèques mobilières ou immobilières, quelles que soient leurs dates.

Sans commenter sur chaque priorité et hypothèque légale prévue au *Code civil*, il faut tenir compte, en plus de la priorité fédérale pour les DAS et la TPS, de la priorité de l'État québécois à l'égard des dettes fiscales dont le recouvrement peut être exécuté sur les biens meubles, qui incluent également les créances.



LE DROIT DE LA RÉUSSITE

Le financement ? Un mot-clé pour

l'entreprise.

D'où l'importance de faire appel à des

partenaires de choix.

Forte de vingt avocats, l'équipe de

financement de Desjardins Ducharme Stein

Monast est au service de toute entreprise

dont la réussite est, en somme, l'objectif.



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

MONTRÉAL
600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 4L8
TÉLÉPHONE : (514) 878-9411
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

QUÉBEC
1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 5G4
TÉLÉPHONE : (418) 529-6531
TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391

MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ
INTERNATIONALE
TORY DUCHARME LAWSON LUNDELL
LONDRES • HONG KONG

AFFILIÉ À
TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON
TORONTO
LAWSON LUNDELL LAWSON & MCINTOSH
VANCOUVER

MEMBRE DE LEX MUNDI, AFFILIATION INTERNATIONALE DE PLUS DE 110 CABINETS D'AVOCATS INDÉPENDANTS

FINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE ET D'ENTREPRISE

- à des meilleurs taux, termes et conditions
- selon un pourcentage de financement plus élevé
- avec un service rapide et professionnel

CAPITAL
BÉAU BOIS INC.

Montréal: (514) 286-0086

Laval: (514) 682-3320

Hull: (819) 771-0090

nouveau Code civil

Les mêmes commentaires s'appliquent aux taxes municipales et scolaires, qui sont aussi des créances prioritaires.

La vérification des dettes dues par l'emprunteur auprès des autorités fiscales, des municipalités et des commissions scolaires est donc d'une importance capitale et le refus de l'emprunteur de divulguer ces informations ou encore le dévoilement d'informations erronées constituent un défaut majeur puisque c'est le prêteur qui aura l'obligation de payer la créance prioritaire dans le cas de vente ou de l'assumer sans subrogation dans le cas de prise en paiement.

Hypothèques légales

Il faut retenir que l'État bénéficie d'une hypothèque légale pour garantir le paiement des dettes fiscales.

Cette hypothèque s'étend à d'autres dettes spécialement prévues dans des lois particulières et qui peuvent être dues à des personnes de droit public, comme Hydro-Québec. Elle peut grever des biens meubles ou immeubles, mais n'est acquise que par son inscription au registre approprié.

C'est l'État ou la personne morale de droit public qui choisit le bien à être grevé. L'emprunteur ne peut pas s'adresser au tribunal pour qu'il le détermine ou qu'il substitue à cette hypothèque une autre sûreté suffisante.

En conséquence, le droit du prêteur de pouvoir réduire le principal d'un prêt ou d'une marge de crédit pour le montant correspondant aux sommes dues aux autorités fiscales est donc très justifié.

Ce droit peut aussi être exercé en ce qui a trait au montant des stocks impayés avant 30 jours afin de garantir la créance du vendeur impayé ou les droits des fournisseurs en vertu de la Loi

sur la faillite et l'insolvabilité.

Uniformisation des recours

La réforme des sûretés a l'avantage d'uniformiser les recours que peuvent exercer les prêteurs détenant des hypothèques, quels que soient les biens grevés.

Le prêteur, tout en conservant son action personnelle contre l'emprunteur, ne peut exercer, à son choix, que l'un ou l'autre des recours hypothécaires suivants : la prise de possession du bien grevé pour l'administrer, la prise en paiement, la vente sous contrôle de justice ou la vente pure et simple.

Pour exercer un recours, il faut cependant que le débiteur soit en défaut et que la créance soit liquide et exigible. Dans ces cas, le créancier devra alors préalablement avoir transmis à l'emprunteur un préavis de défaut qui devra être, à compter de son inscription, de 20 jours s'il s'agit d'un bien meuble, de 60 jours s'il s'agit d'un immeuble et de 10 jours si le prêteur veut prendre possession du bien pour l'administrer.

À l'expiration de ces délais, le débiteur, qui a toujours le droit de remédier au défaut en tout temps avant la prise de possession, la prise en paiement ou la vente du bien, pourra délaisser le bien grevé en faveur du prêteur de façon volontaire ou être forcé à le faire par ordonnance du tribunal.

Si l'emprunteur a exécuté plus de 50 % de son obligation et qu'il refuse le délaissement, le prêteur ne pourra pas exercer la prise en paiement, sauf avec l'autorisation du tribunal.

La prise en paiement

Sans commenter chacun

des recours hypothécaires et des conséquences qui découlent de leur exercice, il est cependant facile de constater que la prise en paiement sera le recours le plus utilisé, surtout que le prêteur détient habituellement une sûreté de premier rang.

En effet, il est presque assuré du paiement intégral de sa créance, soit parce qu'il devient propriétaire du bien en paiement de sa créance à compter de la date de l'inscription du préavis, soit que, dans le cas où un créancier hypothécaire subséquent le

forçait à abandonner la prise en paiement pour qu'il procède plutôt à la vente du bien, ce créancier devra lui donner caution que la vente se fera à un prix suffisamment élevé pour qu'il soit intégralement payé de sa créance en plus de lui avoir remboursé préalablement les frais engagés et avancé les sommes nécessaires à la vente.

Le débiteur peut lui aussi forcer le créancier à procéder par voie de vente du bien plutôt que par prise en paiement en remplissant les mê-

mes conditions préalables qu'un créancier hypothécaire subséquent, mais il n'a pas à donner caution au prêteur.

Ce dernier pourra toujours s'adresser au tribunal pour obtenir quand même l'autorisation de prendre le bien en paiement.

Bien entendu, le choix du recours du prêteur dépendra de la nature du bien grevé; il sera probablement plus porté à vendre, par exemple, les équipements lui-même; dans le cas d'un immeuble, il préférera procéder par voie de prise en paiement puisqu'il

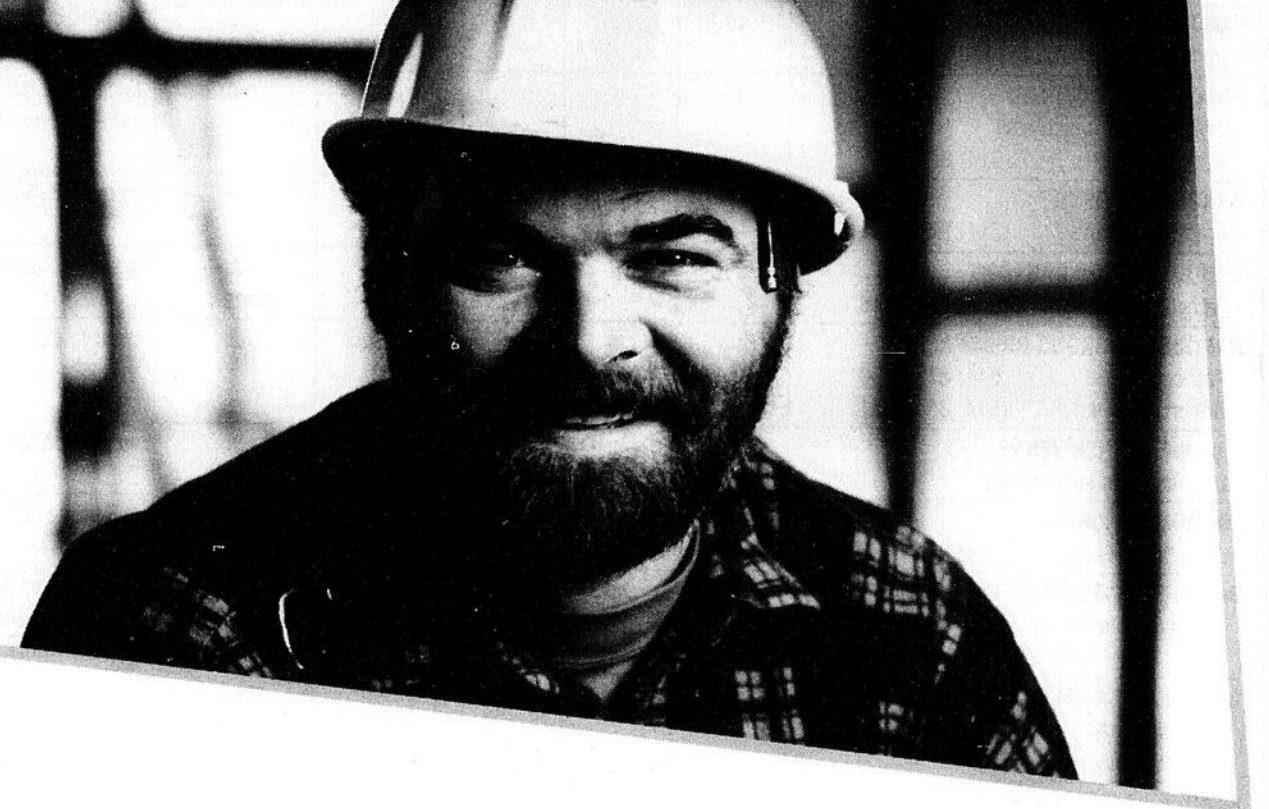
acquerra l'immeuble libre des hypothèques publiées après la sienne.

GEORGES PARENT



Georges Parent, avocat, fait partie de l'étude Lapointe Rosenstein.

Jean Grenier
travailleur de la construction



Vidéotron doit beaucoup à Jean Grenier.

Grâce à un investissement de la Caisse de dépôt et placement du Québec à un moment clé de sa croissance, Vidéotron a pu devenir un des chefs de file mondiaux dans l'industrie de la câblodistribution.

Ainsi, en contribuant au Régime supplémentaire de rentes pour les employés de l'industrie de la construction du Québec dont les fonds sont déposés à la Caisse, Jean Grenier participe également au dynamisme de centaines d'entreprises.

Le portefeuille des participations de la Caisse dans des entreprises québécoises comme Imprimeries Quebecor, Novacap, Téléglobe et Noverco, a produit depuis dix ans un rendement annuel moyen de 12,7 %, soit 3,7 % de plus que l'indice boursier TSE 300.

De plus, la Caisse contribue à la création et au maintien de l'emploi dans l'industrie de la construction notamment par ses investissements dans la rénovation de son parc immobilier, dans la construction de nouveaux projets et par des financements hypothécaires.

En bout de ligne, ce sont tous les Jean Grenier du Québec qui profitent des investissements de la Caisse dans les entreprises d'ici.



Le capital actif des Québécois

UN SENS DES AFFAIRES ADAPTÉ À VOTRE RÉALITÉ

Fiscalité des crédits d'impôts à la recherche et développement

- Dépistage et planification
- Rédaction scientifique
- Déclarations fiscales
- Suivis auprès des ministères

- Financement / plans d'affaires
- Diagnostics de viabilité / gestion
- Gestion intermédiaire & redressement

DEVEAUX, BRAULT & ASSOCIÉS
ADMINISTRATEURS AGRÉÉS
CONSEILLERS EN MANAGEMENT

Téléphone : Montréal : (514) 845-8657 • Québec : (418) 692-5789

FINANCEMENT OFFERT PAR LES BANQUES ET COOPÉRATIVES

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	marge de crédit	FINANCEMENT À TERME				Finance- ment non garanti	Secteurs de financement préférés	Secteurs où l'institution ne prête pas, ni n'investit
		à taux flottant	à taux fixe	minimum/ maximum d'un prêt				
BANQUE ABN AMRO DU CANADA - Robert Dupuis (514) 284-1133	oui	oui	oui	1 M\$ et +	oui	prêt corporatif, moyennes/grandes entreprises, import/export, international, projets, marchés/capitaux, change	immobilier résidentiel	
BANQUE BARCLAYS DU CANADA - Stephen Sharp (514) 871-8844	oui	oui	oui	1 M\$ et +	oui	commercial et industriel, immobilier, corporatif, financement international	immobilier résidentiel	
BANQUE CIBC - Directeur des centres - Raymonde Fortin (514) 876-2982	oui	oui	oui	selon le dossier	selon le cas	aucune préférence	aucune restriction	
BANQUE COMM. ITALIENNE DU CANADA - Michel Bucci (514) 284-3627	oui	oui	oui	aucune limite	oui	commercial, import/export, immobilier, manufacturier, multinationales, détail, change	aucune restriction	
BANQUE D'AMÉRIQUE DU CANADA - Gilles De Montigny (514) 938-1600	oui	oui	oui	5 M\$ et +	non	financement de grandes entreprises, international, immobilier, projets	financement d'armements, immobilier résidentiel	
BANQUE DE BOSTON DU CANADA - John Waxlax (514) 397-9240 #200	oui	oui	oui	3 M\$ à 20 M\$	non	commercial et industriel	immobilier et de services	
BANQUE DE MONTRÉAL - Directeurs en succursale - Mario Lamarche (514) 877-8228	oui	oui (1)	oui	selon le dossier	oui	aucune préférence, chaque dossier est étudié au mérite	aucune restriction	
BANQUE DE TOKYO - Amos Simpson (514) 875-9261	oui	oui	oui	3 M\$ et +	oui	aucune préférence	aucune restriction	
BANQUE FUJI DU CANADA - François Bienvenue (514) 393-8748	oui	oui	oui	5 M\$ et +	occa- sionnel	grandes entreprises, multinationales	aucune restriction	
BANQUE HONGKONG DU CANADA - Patrice Blondel (514) 875-8790 - Robert Bateman (514) 866-2841	oui	oui	oui	500 000 \$ et +	non	commercial, import/export	aucune restriction	
BANQUE LAURENTIENNE - Directeur des succursales	oui	oui	oui	aucune limite	oui	aucune préférence	aucune restriction	
BANQUE NATIONALE - Jean-Pierre Guindon (514) 394-6603	oui	oui	oui	aucune limite	oui	la Banque ne fait pas de sélection	aucune restriction	
BANQUE NATIONALE DE GRÈCE CANADA - Thetis Constantinidis (514) 954-1522	oui	oui	oui	jusqu'à 5 M\$	selon le cas	PME manufacturière (gros et détail), secteur des services, commercial, import/export	aucune restriction	
BANQUE NATIONALE DE PARIS (CANADA) - François Audet (514) 285-6120 - Bernard Kennepohl (514) 285-7509	oui	oui	oui	1 M\$ et +	selon le cas	import/export, crédits commerciaux industriels/institutionnels à court et moyen termes, achat/vente de devises	aucune restriction	
BANQUE NATIONAL WESTMINSTER CANADA - Luc St-Arnault (514) 287-1666	oui	oui	oui	5 M\$ et +	oui	commercial, industriel, immobilier, prêt corporatif, projets, aérospatiale, télécom, transport, services publics	aucune restriction	
BANQUE RÉP. NATIONALE DE NEW-YORK - Olive Dunn (514) 381-8566 - Raymond Cabana (514) 288-5551	oui	oui	oui	500 000 \$ et +	occa- sionnel	import/export, changes, lettres de change, manufacturier, distribution, grossiste, immobilier, construction	agriculture et ressources naturelles	
BANQUE ROYALE - Directeur des centres - Maria Papas (514) 874-8411	oui	oui	oui	aucune limite	selon le cas	industrie de l'information, haute technologie, pharmaceutique, sciences biologiques, cinéma	aucune restriction	
BANQUE SCOTIA - Paul Chauvette (514) 499-5454	oui	oui	oui	selon les besoins	oui	manufacturier et de services	aucune restriction	
BANQUE TORONTO-DOMINION - Suzanne Sévigny (514) 289-1478	oui	oui	oui	aucune limite	oui	aucune préférence	aucune restriction	
CAISSE CENTRALE DESJARDINS - Jacques Aubry (514) 281-7091 - André Bellefeuille (514) 281-7061	oui	oui	oui	selon le dossier	selon le cas	moyennes/grandes entreprises, commer- ces, organismes publics/parapublics	aucune restriction	
CAISSES POPULAIRES DESJARDINS - Directeur des caisses	oui	oui	oui	selon le dossier	selon le cas	aucune préférence	aucune restriction	
CITIBANQUE CANADA - Gaétan Favreau (514) 393-7507	oui	oui	oui	10 M\$ et +	oui	grandes entreprises, titrisation d'actifs, marché des capitaux, produits dérivés	immobilier	
CRÉDIT LYONNAIS CANADA - Jérôme Courcier (514) 499-8744	oui	oui	oui	1 M\$ et +	oui	commerce international, manufacturier, grandes entreprises	particuliers, immobilier	
CRÉDIT SUISSE CANADA - Alain M. Bernard (514) 933-8774	oui	oui	oui	5 M\$ et +	(cas par- ticuliers)	grandes entreprises	sociétés "holding" et immobilier	
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (CANADA) - Francis Champigny, J.C. Pépin (514) 875-0330	oui	oui	oui	1 15 M\$	oui	commercial, commerce extérieur. Dans tout autre secteur, la qualité du produit est seule prise en compte	immobilier	

(1) La B de M offre tous les prêts à taux variable en vertu de la LPPE au taux préférentiel pendant les douze premiers mois. Programme en vigueur jusqu'en mars 1995.

Tableau: LES AFFAIRES - Renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp.

Trop risqué pour les banques ? La BFD peut prendre la relève

Si les banquiers jugent votre projet trop risqué pour se mouiller, la **Banque fédérale de développement (BFD)** a peut-être la solution à vos problèmes de financement.

La BFD, qui célèbre cette année son 50^e anniversaire, a été créée spécialement pour financer la croissance des PME, un créneau que les institutions financières traditionnelles jugent souvent trop risqué.

Pour savoir exactement comment la BFD peut venir en aide aux PME, le journal LES AFFAIRES a rencontré **André Bourdeau**, vice-président et directeur général de la BFD au Québec.

Placée sous la responsabilité du ministre de l'Industrie, **John Manley**, la BFD a présentement trois milliards de dollars de prêtés à des entreprises canadiennes. Le tiers de cette somme est investi dans 3 200 entreprises au Québec, surtout dans le secteur manufacturier.

La BFD a prêté 715 M\$ au cours de l'exercice terminé le 31 mars 1994, dont 275 M\$ au Québec. Les prêts consentis varient généralement entre 100 000 \$ et 1 M\$, pour une moyenne de 300 000 \$.

Au Québec, la BFD compte 200 employés permanents dans 17 bureaux, près de 200 pigistes et le personnel du siège social, qui se trouve à Montréal. Précisons que l'organisme n'est pas subventionné et doit donc faire ses frais.

Conseil en gestion et financement

L'aide de la BFD aux PME comporte deux volets, soit le conseil en gestion et le financement.

En ce qui a trait au financement, plus de 80 % des prêts accordés sont à long terme, le marché des prêts à court

terme étant bien servi par les institutions financières. D'ailleurs, tous les clients de la BFD font aussi affaire avec les banques.

« Nous sommes plus flexibles que les prêteurs conventionnels », affirme par ailleurs **M. Bourdeau**. Par exemple, si les banques refusent de financer plus de 70 % du coût d'un projet et que l'entrepreneur a besoin de 85 % de financement, la BFD peut lui consentir les 15 % manquants.

Comme la BFD assume un niveau de risque plus élevé que les institutions financières, le taux d'intérêt qu'elle demande sur ses prêts est supérieur en moyenne de 0,5 %.

Du tangible à l'intangible

Pour bien démontrer son rôle complémentaire, **M. Bourdeau** a souligné que la BFD fait un peu plus de financement immobilier depuis quelque temps, depuis en fait que les institutions financières traditionnelles ont délaissé ce secteur après avoir encaissé des pertes importantes en 1992 et 1993.

Déjà plus audacieuse que les institutions financières, la BFD veut aller encore plus loin pour s'adapter au nouveau contexte économique. « La brique et le mortier, qui ont toujours garanti les prêts, ne s'apprécient plus comme avant. Il va donc falloir accepter de financer des éléments intangibles. »

Pour passer d'une économie de béton à une de matière grise, la BFD a lancé deux nouveaux produits : le fonds de croissance et le prêt à redevances.

Le fonds de croissance, accorde des prêts de 10 000 \$ à 100 000 \$ dans le but de renflouer le fonds de roulement des PME en croissance. La BFD a mis 50 M\$

dans ce fonds pour l'ensemble du Canada.

Le deuxième produit accorde des prêts de 100 000 \$ à 1 M\$ pour financer des projets de croissance plus importants. La BFD exige un taux d'intérêt de base, plus des redevances en fonction de la croissance des ventes.

« On veut aider des entreprises qui ne sont pas encore mûres pour la **Caisse de dépôt et placement** ou un appel public à l'épargne. »

En outre, la BFD travaille sur un produit qui s'adresse aux micro-entreprises. « Nous voulons trouver une façon d'aider des gens à se

lancer en affaires dans leur sous-sol, en combinant nos services de conseil en gestion, de formation et de financement », a indiqué le grand patron de la BFD au Québec.

Enfin, la BFD administre deux fonds spécialisés : un fonds de 30 M\$ destiné aux

entreprises culturelles et un fonds d'aide aux étudiants entrepreneurs, qui octroie des prêts maximums de 3 000 \$ aux étudiants désireux de créer leur propre emploi d'été.

DOMINIQUE FROMENT



LES BLEUETS DÉPASSENT LES BORNES

Au cours des dernières années, l'engagement de SOQUIA a permis à l'industrie du bleuët du Québec de se développer à un rythme accéléré et de connaître un essor prodigieux. À un point tel, qu'aujourd'hui, le bleuët du Québec est savouré un peu partout à travers le monde.

SOQUIA veut votre réussite et vous ouvre de nouveaux horizons. Pionnière de l'industrie du capital de risque, SOQUIA appuie les projets d'expansion de marché des entreprises agroalimentaires québécoises. Par l'injection de capital de risque, SOQUIA permet aux industriels d'asseoir la croissance de leur entreprise sur une base financière solide et d'affronter les marchés étrangers en toute confiance.

Pour dépasser les bornes, devenez partenaire de SOQUIA.



SOQUIA

PARTENAIRE CAPITAL

SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE D'INITIATIVES AGRO-ALIMENTAIRES
1275, chemin Sainte-Foy, bureau 284, Québec (Québec)



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

André Bourdeau : « Notre prêt moyen de 300 000 \$ est probablement le plus bas de toutes les institutions financières. »

Sources de financement accrues pour les

Les bioindustries doivent soigner la présentation de leur plan d'affaires pour avoir des chances d'obtenir un financement.

Les dernières années ont vu les possibilités de financement pour les bioindustries s'accroître de façon significative.

Selon René Gosselin, président de Nova Biotech, une firme de consultants spécialisée dans la gestion et le financement des biotechnologies, il s'agit d'un revirement spectaculaire puisque, voilà cinq ans à peine, intéresser un bailleur de fonds à un investissement dans ce secteur relevait de l'exploit.

« Une des explications du phénomène, c'est, sans nul doute, que les investisseurs comprennent mieux aujourd'hui les besoins et l'avenir prometteur des biotechnologies environnementales. »

En conséquence, M. Gosselin estime que si le taux de création de bioindustries au Québec n'a pas encore atteint un niveau idéal, ce n'est plus vraiment la pénurie de sources de financement qui est en cause.

Sources de financement

« Les promoteurs dans le domaine des biotechnologies sont presque toujours des chercheurs, constate M. Gosselin.

« Si leurs projets scientifi-



René Gosselin : « Aujourd'hui, c'est plutôt au niveau du financement traditionnel que de sérieuses lacunes subsistent. Ce n'est pas évident de convaincre votre banquier des performances d'une bactérie ! »

ques les passionnent, ils ne sont pas toujours prêts à faire le grand saut vers l'entrepreneuriat en assumant les risques commerciaux de leurs découvertes. »

Pour l'heure, force est de constater que ce ne sont pas les perspectives de financement qui manquent.

Les bioindustries ont accès aux investissements des gouvernements provincial et fédéral par le biais de la Société de développement industriel, du Fonds de recherche de développement des technologies environnementales et du Programme technolo-

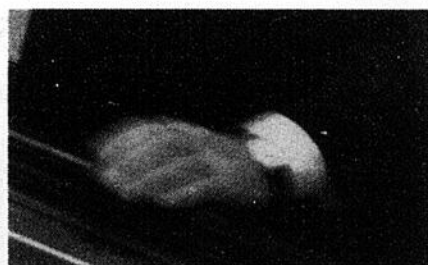
gies stratégiques du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie.

Par ailleurs, il est possible de recourir aux crédits d'impôt à la recherche qui, au Québec, comme le démontre une récente étude du Conference Board du Canada, comptent parmi les plus généreux de la planète.

« En fait, au fur et à mesure que les biotechnologies environnementales gagnent en popularité, on voit s'élargir l'éventail des investisseurs éventuels », dit M. Gosselin.

LE SUCCÈS EN AFFAIRES, C'EST AUSSI AVOIR ACCÈS À UNE PUISSANTE INSTITUTION FINANCIÈRE.

Jeudi, 15 h 50.



Charles Harvey

a trouvé

rapidement une

solution au problème de renouvellement d'équipement de son entreprise

grâce à l'expérience de sa conseillère de la caisse Desjardins.

Ils se sont vus. Ils s'en sont parlé. Ils ont trouvé.

Offrant dans votre milieu une gamme complète de services financiers à la fine pointe des exigences des entreprises d'aujourd'hui, votre caisse Desjardins est la porte d'entrée au vaste réseau Desjardins qui est constitué de plus de 1300 caisses ainsi que de nombreuses filiales qui unissent leurs efforts dans des sphères d'activités aussi variées que le financement, le placement, l'assurance, les cartes VISA Desjardins

commerciales, le service de paie, le commerce international, etc. Ensemble, elles ont la volonté et les moyens d'offrir une qualité de service supérieure. Elles sont définitivement orientées vers l'avenir et la prospérité de leurs partenaires... comme vous!

SERVICES AUX ENTREPRISES

Desjardins

Pour en savoir plus sur les services aux entreprises Desjardins, demandez la brochure LE SUCCÈS EN AFFAIRES à votre caisse Desjardins.



Desjardins

L'incroyable force de la coopération.

Deux sources valent mieux qu'une

Une deuxième source de financement, c'est le bon sens même.

L'important c'est que vous et votre entreprise puissiez bénéficier des meilleures conditions financières possibles.

Nous sommes spécialistes du financement à long terme. Nous connaissons notre affaire et nous connaissons aussi la vôtre. Nous sommes présents sur la scène financière depuis 30 ans. C'est pourquoi nous recommandons à nos clients d'utiliser nos services de pair avec ceux d'une banque.

Vous bénéficiez ainsi des avantages à long terme des services de RoyNat et de l'utilisation quotidienne d'une marge de crédit.

Cela vous assure une souplesse d'approvisionnement. De plus, vous êtes à même de comparer les taux d'intérêt et la qualité du service.

FINANCEMENT D'ENTREPRISES

RoyNat

Anjou (514) 493-4555, Drummondville (819) 477-3801, Laval (514) 682-1515, Longueuil (514) 670-9210, Pointe-Claire (514) 426-4200, Québec (418) 683-2177.

bioindustries environnementales

C'est le cas, par exemple, de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** et d'institutions financières comme la **Banque Nationale** ou encore le **Mouvement Desjardins**, par le truchement de la **Société d'investissement Desjardins (SID)**.

Interventions spécialisées

Cette multiplication de sources de financement a entraîné des interventions spécialisées pour le plus grand profit des biotechnologies environnementales.

Ainsi, certains bailleurs de fonds comme **BioCapital**, fonds réservé aux bioindustries en général, s'adressent plutôt aux entreprises en démarrage, alors que d'autres telles la **Société Innovatech du Grand Montréal** et sa consœur du **Grand Québec** s'intéresseront davantage à la phase de mise en marché.

Il se trouve aussi des organismes de financement qui, à l'instar du **Centre québécois de valorisation de la biomasse (CQVB)**, amènent en plus de leur apport de fonds, un savoir-faire et une caution scientifique à l'entreprise.

« On est actuellement embarqué dans une vingtaine de projets parmi lesquels il s'en retrouve un nombre non négligeable à caractère biotechnologique, déclare **Marcel Risi**, président-directeur général du CQVB.

« Outre notre participation financière qui s'établit en moyenne à 800 000 \$ par projet, nous représentons une garantie éthique pour l'entreprise, ce qui lui permet d'aller chercher plus aisément ailleurs le cofinancement complémentaire. »

Les contraintes du capital de risque

Ce portrait des possibilités de financement ne saurait toutefois être complet sans le rôle décisif que jouent les sociétés spécialisées de capital de risque.

« L'importance de notre participation financière s'avère primordiale, car c'est notre décision d'investir qui permet ensuite d'amorcer un montage avec les autres possibilités de financement », indique **Gérald André**, vice-président aux affaires scientifiques chez BioCapital.

Joueur majeur dans le financement des bioindustries canadiennes, le fonds BioCapital faisait du reste savoir, en avril dernier, sa décision de porter ses capitaux disponibles pour l'industrie des biotechnologies à 21 M\$.

Rappelons que BioCapital fut mise sur pied en 1990 avec un apport de fonds de 11 M\$, dont 6 M\$ en prove-

nance directe du **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)**.

Selon **Jean Shoiry**, président du **Groupe Serrener**, une entreprise sherbrookoise spécialisée notamment dans le compostage, la stabilisation de résidus organiques et le traitement des eaux, il est important de bien compren-

dre les attentes des sociétés de capital de risque avant de faire appel à leur participation.

« Ce n'est ni du prêt participatif, comme dans le cas du financement gouvernemental, ni une participation au capital-actions comme le pratique le CQVB, précise M. Shoiry.

« Les sociétés de capital de risque évaluent d'abord les perspectives de rendement des procédés technologiques autant que des marchés futurs accessibles. »

On peut donc en déduire que ces dernières s'attendent à un rendement élevé sur l'investissement. Bien qu'il nous ait été impossible d'ob-

tenir une quelconque indication à ce chapitre chez BioCapital, deux dirigeants de bioindustrie nous ont indiqué que les exigences de rendement pouvaient s'établir annuellement entre 25 et 35 % !

Il est à noter, toutefois, que ces attentes ne s'appliquent qu'une fois que la bioindus-

trie financée atteint son rythme de croisière. Avant d'en arriver là, la société de capital de risque s'applique plutôt à prodiguer aux entreprises son appui technique et ses connaissances de gestionnaire.

MICHEL
DE SMET

Oui, c'est possible.

Tous deux psychologues, Lorraine et Denis ont des revenus professionnels combinés d'environ \$100,000 par année. Maintenant jeunes grands-parents, tous deux se préparent à la retraite. « Nous sommes à mi-chemin d'atteindre notre objectif qui est d'accumuler \$500,000 en capital de retraite. Cela nous semble réalisable, même si nous tenons à maintenir notre train de vie actuel », raconte Denis.

Depuis quelques mois, la Banque de Montréal a rencontré des centaines de ses clients. Interrogés sur leurs perspectives d'avenir et sur la façon dont ils résolvent leurs problèmes chaque jour, ceux-ci ont bien voulu nous révéler leurs petits secrets.

Ils ne sont ni des experts en économie ni des spécialistes de la finance. Nous avons donc conçu le PROGRAMME DE RÉALISATIONS PERSONNELLES pour vous présenter ces gens qui, tout comme vous, cherchent à planifier leur avenir en vue de réaliser leurs rêves.

Pour obtenir les profils de gens qui vous ressemblent, composez sans frais le **1 800 463-3434**. Répondez à quelques questions, et la Banque de Montréal vous fera parvenir une pochette d'information personnalisée, votre Guide d'autonomie financière.

Oui, c'est possible. Et encore mieux, c'est gratuit.

PROGRAMME DE RÉALISATIONS PERSONNELLES

Au-delà de l'argent,
il y a les gens.



Banque de Montréal

FINANCEMENT OFFERT PAR LES SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	marge de crédit	FINANCEMENT À TERME			Finance- ment non garanti	INVESTISSEMENT DANS CAPITAL-ACTIONS minimum / maximum		Secteurs de financement préférés	Secteurs où l'institution ne prête pas, ni n'investit
		à taux flottant	à taux fixe	minimum/ maximum d'un prêt		ordinaires	privilégiées		
AT&T CAPITAL CANADA - Mario Hamel (514) 935-4770	oui	non	oui	2 500 à 1 M\$	non	-	-	crédit-bail (informatique, bureautique, manufacturier, équip. de manutention)	entreprises de services
BANQUE FÉDÉRALE DE DÉVELOPPEMENT - Hélène Steers (514) 283-8030 - André Bourdeau (514) 283-2860	non	oui	oui	aucune limite	oui (1)	250 000 à 5 M\$	250 000 à 5 M\$	petite et moyenne entreprise	établissements financiers, ex- ploration, résidentiel, médias, organismes sans but lucratif
BCE VENTURES - Jeffrey B. Finestone (514) 397-7168 - Brian Kouri (514) 397-7135	non	non	non	-	non	500 000 à 3M\$	500 000 à 3M\$	télécommunications et secteurs connexes	tous les autres secteurs
BNP (DIVISION CRÉDIT-BAIL) - Rémi Barrière (514) 285-6048	fin. intéri- maire	oui	oui	200 000 \$ et +	non	-	-	location équip. production, imprimerie, transport, const., informatique pour cics ayant des activités internationales	aucune restriction, selon l'évaluation du dossier
CAI CAPITAL - Mark Culver (514) 849-1642	non	non	non	-	oui	25 M à 40 M\$	25 M à 40 M\$	aucune préférence	immobilier et démarrage
CAISSE DE DÉPÔT/PLACEMENT DU QUÉBEC - Normand Provost (national) - R. Desrochers (int'l) (514) 842-3261	non	excep- tionnel	excep- tionnel	500 000 \$ et + (2)	déb. conv. ou parti- cipantes	500 000 \$ à 30% du cap. de l'ent.	occa- sionnel	aucune préférence	aucune restriction
CAP-GEST-DEV - Pierre Raymond (819) 771-2707	non	non	non	-	oui	max. 500 000 \$	max. 500 000 \$	technologie, foresterie et traditionnel	immobilier, détail
CAPIDEM QUÉBEC - André Nadeau (418) 681-1910 - Serge Olivier (418) 397-4676	non	non	non	-	oui	50 000 à 500 000 \$	-	manufacturier et de services	détail, services financiers, exploration, immobilier
CAPIMONT - Hubert d'Amours (514) 281-0903 - Roger Fafard	non	non	non	-	oui	50 000 à 500 000 \$	-	aucune préférence (sur l'île de Montréal)	immobilier, commerce de détail, services financiers
CAPITAL BEAUBOIS - André Nadon (514) 286-0086	oui	oui	oui	50 000 \$ et +	oui	500 000 \$ et +	500 000 \$ et +	immobilier multi-résidentiel, com- mercial, industriel; manufacturier, de distribution et de services	aucune restriction
CAPITAL MONTRÉGIE - Jean Matteau (514) 449-2009 - Serge Riopel	non	non	dében- tures	var.	oui	de 20 % à 50 %	de 20 % à 50 %	manufacturier, traditionnel et haute technologie	détail, immobilier, ressources naturelles, services financiers
CAPITAL SARTIGAN - P.A. Pomerleau (514) 842-5955	non	non	non	-	oui	50 000 \$ et +	50 000 \$ et +	aucune préférence	immobilier, exploration
CENTRES D'AIDE AUX ENTREPRISES (QUÉ.) (3) - Serge Morin (514) 688-0576	occa- sionnel	oui	oui	jusqu'à 75 000 \$	non	jusqu'à 49 %	jusqu'à 49 %	primaire, manufacturier, services, détail, distribution, immobilier	aucune restriction (3)
CENTRE QUÉBÉCOIS DE VALORISATION DE LA BIOMASSE - Elizabeth Mackay (418) 657-3853	non	non	non	-	non	-	-	R&D biomasse : foresterie, agro- alimentaire, urbain, tourbeuse	tous les autres secteurs
CORADIN - Pierre Lizotte (514) 460-4849	non	non	non	-	non	500 000 \$ à 2 M\$ 50 % et +	-	manufacturier, distribution de produits industriels	démarrage, immobilier, ressources naturelles
CORPORATION CANADIENNE DE FINANCEMENT - Dette senior: Andrew Bowker, Thierry Glorieux (514) 287-9884 - Dette participative: Andrew Bowker, Thierry Glorieux (514) 287-9884	non	oui	oui	4 M\$ et +	oui	-	-	manufacturier, services, hydro- électricité	immobilier, ressources naturelles
CORPORATION DE CAPITAL CAPDA - Michel Gratton (514) 842-2975 - André Audet	non	oui	oui	250 000 \$ et +	excep- tionnel	aucune limite	aucune limite	fabrication, énergie et financement à court terme	immobilier, services financiers, ressources naturelles
CORPORATION FINANCIÈRE MONTCAP - Clément Paré (514) 842-2977	oui	non	non	25 000 \$ à 1 M\$	non	-	-	achat de comptes à recevoir	aucune restriction
CORPORATION PLACEMENTS BANQUE ROYALE - Jean-Claude Arpin (514) 874-2856	non	non	non	-	oui	1 à 10 M\$	1 à 10 M\$	aucune préférence, selon la performance de la compagnie	services financiers, immobilier, ressources naturelles
CRÉDIT-BAIL BANQUE ROYALE - Michel Choquette (514) 874-3812	oui	oui	oui	50 000 \$ et +	oui	-	-	aucune préférence, selon la performance	aucune restriction
CRÉDIT-BAIL FINDEQ - Serge Masse (514) 866-5555	non	non	oui	2 000 à 100 000 \$	non	-	-	équipements de production, de transport, d'excavation, d'imprimerie et de bureau	restauration, hôtellerie
CRÉDIT-BAIL MONT-BLANC (4) - Daniel Leblanc (514) 845-7875 - Bernard Métivier	non	oui	oui	2 000 \$ et +	non	-	-	crédit-bail, contrats de vente conditionnelle, hypothèque mobilière sur tout genre d'équipement	aucune restriction
CRÉDIT-BAIL SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (CANADA) - Benoit Desmarais, Daniel Mallo (514) 875-0330	non	oui	oui	1 M\$ et +	non	-	-	transport, fabrication, énergie	aucune restriction
CRÉDIT INDUSTRIEL DESJARDINS - Succursales régionales	non	oui	oui	100 000 à 10 M\$	non	-	-	tous les secteurs où oeuvre la PME	hypothèques résidentielles, multi-familiales
FINANCEMENT D'ÉQUIP. GE CAPITAL CANADA - Yves Turbide (514) 397-5300 - Serge Leduc	immo- bili- sation	oui	oui	50 000 \$ et +	non	-	-	financement d'équipement, transport, imprimerie, production, foresterie, construction, informatique	aucune restriction, selon l'évaluation du dossier
FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE CHAMPLAIN - Gilles Soumis (819) 523-2375	non	oui	oui	max. 150 000 \$	non	25 000 à 150 000 \$	-	manufacturier, transformation, services	aucune restriction
FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE DRUMMOND - Joanne Allard (819) 474-6477	non	taux préf.	non	max. 50 000 \$	non	-	-	manufacturier, projets de 1 M\$ et moins	développement, redressement, commercial
FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE PORTNEUF - Gilles Fortin (418) 268-5551	non	non	oui	max. 75 000 \$	oui	-	jusqu'à 75 000 \$	aucune préférence	aucune restriction
FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE SAINT-MAURICE - François Dugré (819) 537-5107	non	oui	oui	max. 100 000 \$	oui	max. 100 000 \$	max. 100 000 \$	manufacturier, récréo-touristique commercial, services	immobilier
FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE TROIS-RIVIÈRES - Johanne Hamel (819) 376-6360	non	oui	non	max. 100 000 \$	non	-	max. 100 000 \$	manufacturier, services	commercial
FONDS/DÉV. INDUSTRIEL RICHMOND WOLFE - Luc Pinard (819) 826-6511	non	oui	oui	25 000 à 150 000 \$	oui	25 000 à 150 000 \$	25 000 à 150 000 \$	manufacturier (transformation)	tous les autres secteurs
FONDS DE SOLIDARITÉ (F.T.Q.) (5) - Denis Dionne (514) 383-8383	non	non	non	-	oui	250 000 à 30 M\$	250 000 à 30 M\$	tous les secteurs où oeuvre la PME (manufacturier)	aucune restriction (au Québec seulement)
GESTION ESTRIE CAPITAL - Mario Beaudoin (819) 822-4244	non	non	non	-	oui	100 000 à 500 000 \$	100 000 à 500 000 \$	manufacturier, services, distribution	détail, immobilier, ressources naturelles

(suite en page B-10)

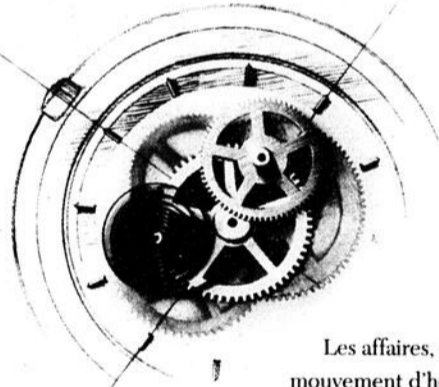
FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE

FINANCEMENT OFFERT PAR LES SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	marge de crédit	FINANCEMENT À TERME			Financement non garanti	INVESTISSEMENT DANS CAPITAL-ACTIONS minimum / maximum		Secteurs de financement préférés	Secteurs où l'institution ne prête pas, ni n'investit
		à taux flottant	à taux fixe	minimum/maximum d'un prêt		ordinaires	privilegiées		
GESTION INVESTISSEMENTS G.I.M. - Dominique Arsenault (418) 364-3800	non	non	non	-	oui	50 000 à 400 000 \$	50 000 à 400 000 \$	manufacturier, services	détail, immobilier, finance, exploration minière/pétrolière
INNOCAN - Lenore Lewis (514) 281-1944	non	non	non	-	non	min. 51% du cap.-actions	-	aucune préférence	ressources naturelles
INNOVATECH DU GRAND MONTRÉAL - Bernard Coupal (514) 864-2929	non	non	oui	taux préf. +1,5 %	oui	jusqu'à 49,9 %	jusqu'à 49,9 %	recherche et développement en haute technologie	tous les autres secteurs
INNOVATECH QUÉBEC CHAUDIÈRE-APPALACHES - Martin Godbout (418) 692-4468	non	non	oui	taux préf. +1,5 %	oui	jusqu'à 49,9 %	jusqu'à 49,9 %	recherche et développement en haute technologie	tous les autres secteurs
INVESTISSEMENTS 3L - Normand Chartrand (514) 688-4545	non	non	non	-	oui	100 000 à 500 000 \$	100 000 à 500 000 \$	manufacturier, tertiaire moteur (dans Laval/Laurentides/Lanaudière)	ressources naturelles, immobilier, détail et restauration
INVESTISSEMENT DESJARDINS - Pierre Brunet (514) 281-7131 - Bernard Paradis	non	non	non	-	oui	50 000 à 10 M\$	50 000 à 10 M\$	aucune préférence, selon la performance de la compagnie	ressources naturelles, immobilier, services financiers
INV. MAURICIE, BOIS-FRANCS, DRUMMOND - Pierre Giroux (819) 372-3300	non	non	non	-	oui	50 000 à 500 000 \$	50 000 à 500 000 \$	manufacturier, industriel, tertiaire moteur	détail, services financiers, immobilier, ressources naturelles
LOCATION DESJARDINS - Yvan Saint-Jean (514) 281-7706	non	non	oui	10 000 \$ et +	non	-	-	la PME, professionnels	aucune restriction
LOCATION LAPLANTE, SERVICES FINANCIERS - Sylvie Laplante (514) 937-7244	oui	oui	oui	1 000 \$ et +	oui	-	-	crédit-bail CVC/PPE tous les types d'industries	consommateurs
MELCO (Location d'équipement) - Gérald Voyer (514) 923-8599	non	oui	oui	5 000 \$ et +	oui	-	-	industriel et commercial	consommateurs
MIRALTA CAPITAL CORPORATION - Christopher J. Winn (514) 631-2682	non	non	non	-	non	500 000 à 5 M\$	-	manufacturier et de services	immobilier et ressources naturelles
NOVACAP (6) - Marc Beauchamp, J.-P. Chartrand - Jacques Foisy (514) 282-1383	non	non	non	-	oui	1 à 12 M\$	1 à 12 M\$	manufacturier, de services, haute technologie	immobilier et ressources naturelles
PARCAP MANAGEMENT - Jean F. Morrissette (514) 874-8007	non	non	non	-	non	5 M\$ et +	5 M\$ et +	manufacturiers tuyaux métalliques, produits électriques et médicaux	démarrage, développement, redressement, immobilier
PENFUND - Michel Lazure (514) 499-9670	non	oui	oui	5 M\$ et +	oui	500 000 à 5,5 M\$	500 000 à 5,5 M\$	aucune préférence	immobilier, ressources naturelles, démarrage
PROFICOM (7) - Bernard Métivier (514) 845-7875	oui	oui	oui	100 000 \$ à 25 M\$	non	100 000 \$ et +	100 000 \$ et +	crédit-bail, contrats de vente conditionnelle, hypothèque mobilière sur tout genre d'équipement	aucune restriction
ROYNAT - Gustave Potvin (514) 987-4941	non	oui	oui	250 000 à 20 M\$	(dette subordonnée)	jusqu'à 2 M\$	jusqu'à 2 M\$	manufacturier et de services, acquisitions d'entreprises	ressources naturelles, haute technologie, textile

(suite en page B-11)

**La réussite:
un mécanisme de précision**



Les affaires, c'est un peu comme un mouvement d'horlogerie. Il faut de la précision et de la rigueur pour qu'elles tournent rond.

La venue d'un nouveau partenaire s'avère souvent bénéfique. Aussi Investissement Desjardins - l'une des premières et des plus importantes sociétés de capital de développement au Québec - apporte-t-elle un appui financier et stratégique aux entreprises d'ici. Son objectif: que chacune d'elles devienne un leader dans son domaine.

Faire d'Investissement Desjardins son allié, c'est aussi profiter d'un réseau vaste et dynamique qui multiplie ses opportunités d'affaires.



**Investissement
Desjardins**

L'allié de votre croissance

Téléphone (514) 281.7131

N° 1

**DES SOCIÉTÉS DE CAPITAL
DE DÉVELOPPEMENT
AU QUÉBEC**

- **Un portefeuille d'investissements de plus de 465 millions \$**
- **Partenaire d'une centaine d'entreprises**
- **Associé à 9 fonds régionaux, 5 fonds locaux et 7 fonds spécialisés**

**LE
FONDS
DE SOLIDARITÉ
DES TRAVAILLEURS
DU QUÉBEC (FTQ)**



(514) 383-8383 SANS FRAIS : 1-800-361-5017

FINANCEMENT OFFERT PAR LES SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	marge de crédit	FINANCEMENT À TERME			Finance- ment non garanti	INVESTISSEMENT DANS CAPITAL-ACTIONS minimum / maximum		Secteurs de financement préférés	Secteurs où l'institution ne prête pas, ni n'investit
		à taux flottant	à taux fixe	minimum/ maximum d'un prêt		ordinares	privilégiées		
SCHROEDERS & PARTENAIRES - Jean Douville (514) 397-0700	non	non	non	-	non	3 M\$ et +	3 M\$ et +	industriel, achat de direction	ressources naturelles, immobilier
SERGE LECLERC & ASSOCIÉS - Serge Leclerc (514) 861-9252	non	non	non	-	oui	1 à 15 M\$	1 à 15 M\$	manufacturier, distribution, services	ressources naturelles, immobilier
SERVICES FINANCIERS COMMORP - Denis St-Georges (514) 847-8400	non	non	oui	1 000 \$ et +	oui	-	-	aucune préférence	aucune restriction
SOCCRENT - Marc Lalancette (418) 548-1155 - Adam Lapointe	non	non	non	-	non	50 000 à 1 M\$	50 000 à 1 M\$	aluminium, papetières, ressources naturelles, agro-alimentaire	Saguenay/Lac St-Jean seulement
SOGIC (Sté gén./industries culturelles) - Micheline Gougeon (514) 873-7768	oui	oui	oui	aucune limite	(prêt partici- patif)	aucune limite	occa- sionnel	secteurs culturel et des communi- cations	tous les autres secteurs
SOQUIA (Sté québ./init. agro-alim.) - Richard Gagnon (418) 643-2238	non	(prêt d'actionnaire seulement)			(dette su- bordonnée)	200 000 à 2 M\$	occa- sionnel	agro-alimentaire, pêcheries commerciales uniquement	tous les autres secteurs
STÉ/CAPITAL/RISQUE ABITIBI-TÉMISCAMINGUE - André Rouleau (819) 797-9119 - Daniel Dumont	non	non	non	-	occa- sionnel	50 000 à 500 000 \$ (part. min. de 20 à 30 %)	50 000 à 500 000 \$	manufacturier	exploration minière/pétrolière, exploitation minière/métaux pré- cieux, services fin., immobilier
SOCIÉTÉ DE CRÉDIT ET DE LOCATION (SCL) - Raymond Brochu (514) 956-9942 - Guy Tremblay	non	non	oui	1 000 à 50 000 \$	non	-	-	machines-outils, ordinateurs, machines distributrices, équipement de garage, etc.	aucune restriction
SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL (8) - Claude Meunier 1 800 461-2433	oui	oui	oui	50 000 \$ et +	(prêt partici- patif)	prime sous forme de participation aux bénéfices		manufacturier, touristique, technologie de l'information, design, recyclage, labos de recherche, coopératives	autres secteurs non admissibles, sauf à l'exportation et aux coopératives
SOCIÉTÉ DE LOCATION D'ÉQUIPEMENT CLÉ - Daniel Tessier (819) 373-8000	non	non	oui	1 000 à 25 000 \$	non	-	-	PME, professionnels, secteurs public et parapublic	démarrage
TECHNOCAP - Martin Morency (514) 387-1981	non	oui	oui	aucune limite	oui	aucune limite	aucune limite	télécommunications, logiciels, programmation, santé, environnement	tous les autres secteurs

(1) La BFD accorde aussi des prêts à redevances (variant de 100 000 à 1 M\$) à un taux d'intérêt minimum plus redevances. Elle accorde par ailleurs des prêts de 10 000 \$ à 100 000 \$ par l'intermédiaire de son fonds de croissance. (2) La Caisse de dépôt et placement offre également du financement obligataire (allant de 30 M à 125 M\$). (3) Les Centres d'aide aux entreprises (Québec) sont des sociétés sans but lucratif financées par le gouvernement fédéral, par le biais du ministère du Développement des ressources humaines. Ils servent 1278 municipalités régionales partout au Québec, sauf en milieu urbain. (4) Crédit-Bail Mont-Blanc prépare des montages financiers et des demandes de subventions gouvernementales. (5) Le Fonds de Solidarité des travailleurs du Québec ne prend qu'une participation minoritaire dans l'entreprise. (6) Novacap oriente sa stratégie vers l'appui aux dirigeants dans le redressement de leur entreprise. (7) Proficom offre également des hypothèques résidentielle, commerciale et industrielle, des plans d'affaires, des demandes de subventions gouvernementales et un service de courtage immobilier. (8) La SDI offre trois formules de capitalisation : le prêt participatif, les SPEC (sociétés de placement dans l'entreprise québécoise) et les crédits d'impôt à la capitalisation. Les activités financées : démarrage, expansion et modernisation, innovation, exportation, regroupements et alliances. Elle peut aussi accorder des garanties de marge de crédit pour l'exportation de biens et services hors Québec ou pour l'assistance au fonds de roulement.

Tableau: LES AFFAIRES - Renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp.

MAÎTRES D'ŒUVRE

FINANCEMENT BANCAIRE

EXPERTISE ET SAVOIR-FAIRE
À LA MESURE
DE VOS ENTREPRISES

GUY & GILBERT

MONTRÉAL
770, rue Sherbrooke Ouest, bureau 2200
Montréal (Québec) H3A 1G1
Téléphone: (514) 281-1755
Télécopieur: (514) 281-1059

PARIS
77, rue Boissière
75116 Paris, France
Téléphone: (1) 44.17.48.00
Télécopieur: (1) 45.01.86.41

Pour du sérieux
en affaires

Crédit Industriel Desjardins offre du financement
à terme à l'intention des PME.

Pour vos projets commerciaux et industriels qui
nécessitent des prêts allant de 100 000 \$ à
10 000 000 \$, venez consulter notre équipe
dynamique et efficace.

Vous trouverez un service personnalisé dans
chacune de nos 13 succursales.

Pour de plus amples renseignements,
n'hésitez pas à nous contacter.



Crédit Industriel
Desjardins

Brossard Rive-Sud, secteur Est 465-4700 • Brossard Rive-Sud, secteur Ouest 465-4700
Chicoutimi (418) 696-1712 • Hull (819) 777-6229/6273 • Laval 686-0113
Montréal 286-3601 • Laurentides 686-0113 • Ottawa (613) 563-2635/2658 • Pointe-Claire 694-0207
Sainte-Foy (418) 658-7430 • Sherbrooke (819) 569-9221 • St-Léonard 257-6654 • Trois-Rivières (819) 691-3040
Ailleurs au Québec (sans frais): 1 800 361-8421 • Ailleurs en Ontario (sans frais): 1 800 267-4663



Desjardins L'incroyable force de la coopération.

FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE

FINANCEMENT OFFERT PAR LES SOCIÉTÉS DE FIDUCIE

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	marge de crédit	FINANCEMENT À TERME				Secteurs de financement préférés	Secteurs où l'institution ne prête pas, ni n'investit
		à taux flottant	à taux fixe	minimum/maximum d'un prêt	Financement non garanti		
FIDUCIE CANADIENNE ITALIENNE - Gemi Giaccari (514) 270-4124	oui	oui	oui	0 à 500 000 \$	occasionnel	hypothèques résidentielles, marge de crédit pour petits commerces	tours de bureaux, industriel, entrepôts
FIDUCIE CONFÉDÉRATION - Jacques Lesage (514) 343-8903	oui	oui	non	5 000 à 250 000 \$	oui	hypothèques résidentielles propriétaire occupant, marge de crédit	
FIDUCIE DESJARDINS - Yves Aubin (514) 286-5836	non	oui	oui	15 000 à 5 M\$	non	hypothèques, prêts agricoles, intérimaires, spéciaux, avances (secteur parapublic)	prêts commerciaux
FIDUCIE LA MÉTROPOLITAINE - Guy Charette (514) 849-5564	non	oui	oui	700 000 \$ et +	exceptionnel	immobilier seulement	
SOCIÉTÉ CANADA TRUST - Joe Calabrese (514) 847-2511	particuliers	oui	oui	500 000 \$ et +	non	hypothèques résidentielles et commerciales	hôtellerie, restauration, industriel
TRUST BONAVENTURE - Julie Tessier (514) 879-9257	non	non	oui	50 000 \$ et +	non	hypothèques seulement, immobilier résidentiel	
TRUST NATIONAL - René Allard (514) 985-5680	particuliers	oui	oui	0 - 10 M\$	particuliers	prêts hypothécaires (multi-résidentiel et commercial) industriel et résidentiel	hôtellerie
TRUST PRÊT ET REVENU - Serge Gingras (418) 692-1221 - Louis Grefford (514) 288-1221	particuliers	oui	oui	0 - 5 M\$	non	immobilier (résidentiel et multi-logements)	manufacturier, hôtellerie et commercial

Tableau: LES AFFAIRES - Renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp.

700 M\$ de capital de risque présentement disponible

Quelque 700 M\$ de capital de risque est présentement disponible au Québec.

Sur 3,3 milliards de dollars de capital de risque investi et disponible au Canada, près de la moitié (1,5 milliard) l'est au Québec. Et sur ce 1,5 milliard, entre 45 et 50 % reste encore disponible.

« On compte environ 125 fonds de capital de risque au Québec », affirme Maurice Prud'homme, président du Réseau de capital de risque du Québec, l'association fondée en 1989 qui regroupe ces fonds.

En 1993 seulement, les

fonds de capital de risque ont investi 180 M\$ dans des entreprises québécoises, une performance qui devrait être répétée cette année.

Malgré ces chiffres impressionnants, on est loin d'avoir trop de ce type de capital au Québec, estime M. Prud'homme. « Nous avons beaucoup de PME au Québec. Pour faire des firmes de classe mondiale comme Bombardier avec quelques-unes d'entre elles, il faudra beaucoup de capitaux. »

De plus, si l'on considère qu'un million de dollars investis en capital de risque créent 100 emplois, il faut

draît quelques milliards additionnels pour éliminer le chômage au Québec.

Rendements de 20 à 30 %

Les fonds de capital de risque sont généralement investis sous forme d'équité ou de quasi-équité comportant rarement des garanties.

Les investissements peuvent prendre la forme de simples capitaux propres (actions ordinaires ou privilégiées), d'options, de droits de souscription ou de dében-tures convertibles.

La forme d'investissement

dépend de la structure financière des entreprises, des sommes investies, du stade de développement et des objectifs de l'entrepreneur et de l'investisseur.

« Nos investisseurs recherchent des entreprises offrant un potentiel de croissance élevé et une position stratégique dans leur marché, a expliqué M. Prud'homme, vice-président, Participations, du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ).

« Comme cette forme de financement comporte des risques plus élevés, il est normal que nous nous attendions à un rendement proportionnel. »

Sur 10 entreprises dans lesquelles ils investissent, les fonds de capital de risque s'attendent à ce que deux fassent faillite, deux leur procurent un rendement de 60 à 70 %, deux à trois, un rendement d'environ 15 %, et trois à quatre, un rendement d'environ 10 %.

En général, les objectifs de rendement des fonds sont de 20 à 30 % par année sur 10 ans. Pour les fonds biotechnologiques, plus risqués, les objectifs de rendement peuvent atteindre 30 à 40 %.

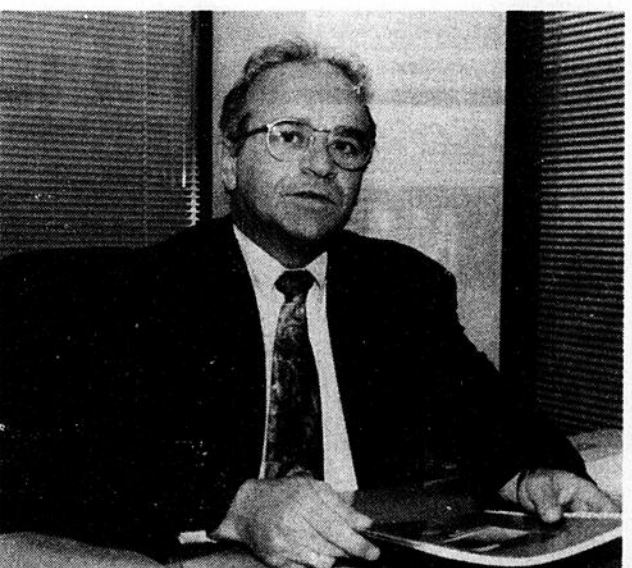


Photo: Jean-Guy Paradis/LES AFFAIRES
Maurice Prud'homme : « Pour faire des firmes de classe mondiale comme Bombardier avec quelques-unes de nos PME, il faudra beaucoup de capitaux. »

LES AFFAIRES

Restructuration: L'EFFET DOMINO

500

LES AFFAIRES-500

DE RETOUR EN KIOSQUE

LA PLUS IMPORTANTE RÉFÉRENCE ANNUELLE SUR L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE AU QUÉBEC

Changement d'attitude

Par ailleurs, M. Prud'homme a fait remarquer que l'industrie du capital de risque a changé au cours des dernières années, n'étant plus perçue par les entrepreneurs comme une solution de dernier recours.

Dans les cas d'acquisition par endettement et de démar-

rage, le capital de risque constitue même la principale source de financement.

Parmi les avantages que les entrepreneurs trouvent à cette formule, mentionnons qu'il y a peu ou pas de remboursement à court terme et, l'investissement étant effectué sous forme de capital, la structure financière et les ratios financiers des entreprises s'en trouvent améliorés.

« Si l'entreprise dans laquelle on investit ne performe pas, ça ne lui coûtera rien. »

Un autre changement est survenu dans l'industrie : les fonds ne se contentent plus d'être des investisseurs passifs mais jouent maintenant le rôle de conseillers, notamment en exigeant un poste au conseil d'administration.

« Nous cherchons à donner une plus-value à nos investissements en faisant profiter

les entrepreneurs de notre expertise, de notre réseau et de notre expérience pour accélérer et encadrer leur croissance. »

Les investissements en capital de risque n'étant pas garantis, on comprendra que les investisseurs accordent une grande importance à la compétence de l'équipe de gestion des entreprises. Celles-ci doivent, de plus, avoir une technologie ou une approche de marché unique et jouir d'une position stratégique prometteuse dans leur marché.

En terminant, notons que le Réseau de capital de risque tiendra son congrès annuel du 23 au 25 novembre, à Montréal, sous le thème *Partenariat international, la voie rapide du succès.*

DOMINIQUE FROMENT