

Avez-vous le profil... d'un entrepreneur ?

Dans ce qui suit, nous vous soumettons un article en forme de jeu-questionnaire. Question de nous divertir, mais aussi de mesurer si vous avez le profil de l'emploi. Il y a le profil idéal, mais il y a surtout la réalité de tout un chacun. Dans la vraie vie, il y a peu d'archétype. C'est pourquoi nous avons inclus pour chaque réponse une échelle allant de 1 à 5 : 1 pour tout à fait d'accord, 2 pour plutôt d'accord, 3 un peu d'accord, 4 plutôt en désaccord et 5 en parfait désaccord.

Donc, dans la grille ci-contre, vous notez la bonne case. Quand vous aurez répondu aux 25 questions, vous êtes prié de vous porter à la page B-5 pour y évaluer votre score et, partant, d'établir votre profil. Soyez honnête avec vous-même et amusez-vous bien.

LES QUESTIONS :

1. J'aime faire des choses qui donnent rapidement des résultats.
2. Je préfère travailler avec des amis plu-

tôt qu'avec des spécialistes plus compétents, mais que je ne connaîtrais pas.

3. Je suis plutôt effrayé par les difficultés et la complexité des situations.
4. Je me perçois en tant que généraliste (polyvalent) plutôt que spécialiste.
5. Pour moi, les échecs sont des occasions d'apprendre.
6. Derrière toute réussite, il y a un chanceux.
7. Je suis un touche-à-tout et j'aime mettre la main à la pâte.
8. Je préfère laisser les responsabilités à ceux qui sont mus par la gloire.
9. Je peux me mettre dans la peau de mes interlocuteurs, voir comment ils pensent.
10. Je suis constamment à l'affût des occasions d'affaires qui pourraient surgir inopinément.
11. Je sens que mon potentiel et mon énergie sont actuellement sous-exploités.
12. Je n'aimerais pas mettre en jeu ma position sociale en prenant des risques inus.
13. Dans ma jeunesse, j'ai eu des activités qui m'ont fait gagner des sous, telles que

distribuer des journaux ou des circulaires.

14. J'ai toujours tendance à rechercher l'approbation de mon entourage.
15. J'aime me surpasser constamment.
16. J'aime rester inoccupé ou rêveur à certains moments de la journée.
17. Je suis en général très stressé par l'incertitude et l'ambiguïté de certaines situations.
18. Je constate que j'ai tendance à assumer la responsabilité de beaucoup de choses dans la vie.
19. Pour moi, les changements sont porteurs d'occasions à saisir.
20. Ma façon de travailler est rigoureuse, si bien que l'intuition y trouve peu de place.
21. Je ne suis pas constamment à la recherche d'importants défis à relever.
22. Je me considère comme un gros travailleur.
23. Je suis de ceux qui prennent des risques calculés.
24. Les changements ne me rebutent pas et je sais m'y adapter.
25. Je suis un optimiste (pensée positive).

Inscrivez vos réponses ici :

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----|---|---|---|---|---|
| 1 | | | | | |
| 2 | | | | | |
| 3 | | | | | |
| 4 | | | | | |
| 5 | | | | | |
| 6 | | | | | |
| 7 | | | | | |
| 8 | | | | | |
| 9 | | | | | |
| 10 | | | | | |
| 11 | | | | | |
| 12 | | | | | |
| 13 | | | | | |
| 14 | | | | | |
| 15 | | | | | |
| 16 | | | | | |
| 17 | | | | | |
| 18 | | | | | |
| 19 | | | | | |
| 20 | | | | | |
| 21 | | | | | |
| 22 | | | | | |
| 23 | | | | | |
| 24 | | | | | |
| 25 | | | | | |

Pour interpréter votre résultat : page B-5

LES AFFAIRES

MONTRÉAL, LE SAMEDI 25 FÉVRIER 1995

CAHIER B - 8 PAGES

LA CORVÉE DU MILLÉNAIRE

Paul-Arthur Fortin, p.d.g. de la Fondation de l'Entrepreneurship, propose un plan d'action qui nous amènera le plein emploi d'ici cinq ans. Stop ! Ne tournez pas la page, il ne s'agit pas d'une secte religieuse ni d'un parti politique proposant de sauter assis sur des matelas. La Fondation est un organisme sérieux, auquel participent tous les professeurs d'université qui s'intéressent à l'entrepreneuriat, notamment, le directeur des HEC, Jean-Marie Toulouse, et des entreprises respectables telles Bell, Desjardins, la Caisse de dépôt, etc.

LES AFFAIRES ont rencontré M. Fortin, lors du colloque annuel de la Fondation, à Québec, au début du mois. M. Fortin nous a alors expliqué son plan, baptisé la *corvée du millénaire*. Il s'agit d'une simple question de mathématique : il y a 800 000 chômeurs au Québec, présentement.

Il suffirait de créer 80 000 entreprises de seulement 10 emplois chacune et, bingo, plus de chômage, plus de déficit, on pourra passer à autre chose.

Les chiffres paraissent un peu gros à vos yeux ? Eh bien, pas à ceux de M. Fortin. En fait, lorsqu'on découpe la formule encore un peu, ma foi... Il n'y a qu'à diviser le nombre d'entreprises à créer par le nombre de localités que

compte le Québec, municipalités, quartiers. Dans certains cas, il n'y aura qu'à en créer une dizaine, dans d'autres, une quarantaine, parfois même une centaine, mais, tout cela, sur cinq ans...

- « Allons donc, M. Fortin, ont soulevé LES AFFAIRES, comment une localité peut-elle décider comme ça de créer des entreprises ? Ce sont les individus qui créent des entreprises. Ils y travaillent 90 heures par semaine, hypothèquent leurs maisons, quittent leur emploi. Les localités ne peuvent tout de même pas faire des conscrits ! »

Photo : André Barette



Paul-Arthur Fortin

- « Les élus et les gens qui ont de l'influence dans les localités peuvent intervenir, tranche M. Fortin. Nous avons réalisé une étude dans une vingtaine de municipalités qui ont atteint le plein emploi. Nous en déduisons que c'est l'implication personnelle des leaders locaux qui fait la différence. »

L'Union des municipalités régionales de comtés partage ces vues et a d'ailleurs élaboré avec la Fondation une espèce de guide en dix volets, destiné aux élus locaux : ils peuvent influencer, convaincre, reconnaître les efforts, créer des guichets uniques de services aux entrepreneurs, s'assurer que les programmes gouvernementaux sont bien utilisés, attirer des entrepreneurs et des experts, diffuser les

technologies, etc.

Et M. Fortin suggère d'intervenir sur trois fronts à la fois.

En premier lieu, la *corvée du millénaire* avancerait en terrain connu : les entrepreneurs existants.

- « Quelle utilité, puisqu'ils le sont déjà, objectez-vous ? »

- « Il n'y a pas d'entrepreneurs existants qui n'ont pas un deuxième projet en tête », tranche à nouveau M. Fortin. C'est bien vrai. Si 10 % des 240 000 entrepreneurs que le Québec compte parvenaient à lancer leur deuxième projet, on créerait 24 000 nouvelles entreprises. Allez hop ! »

En second lieu, il faudrait interpeller les cadres et les professionnels de 30, 35 ans et plus, encore en emploi. Ils ont les connaissances, l'expérience, les réseaux d'affaires et des économies. Bien souvent, ils sont aussi sous-exploités au sein de leur entreprise. Leurs chances de succès en affaires sont très élevées.

Enfin, il y a les jeunes, les chômeurs et les assistés sociaux. Plus risqué et plus ardu, reconnaît M. Fortin, mais il y a des expériences remarquables qui se font auprès de ces clientèles qu'il ne faut pas négliger.

En somme, toute une corvée ! Mais, M. Fortin se dit convaincu qu'on n'a pas vraiment le choix. Titulaire d'un doctorat en marketing et management de l'Université Laval, il dénonce les « fausses solutions de macro-économie : on a blâmé tour à tour le taux de change trop élevé, puis les taux d'intérêt

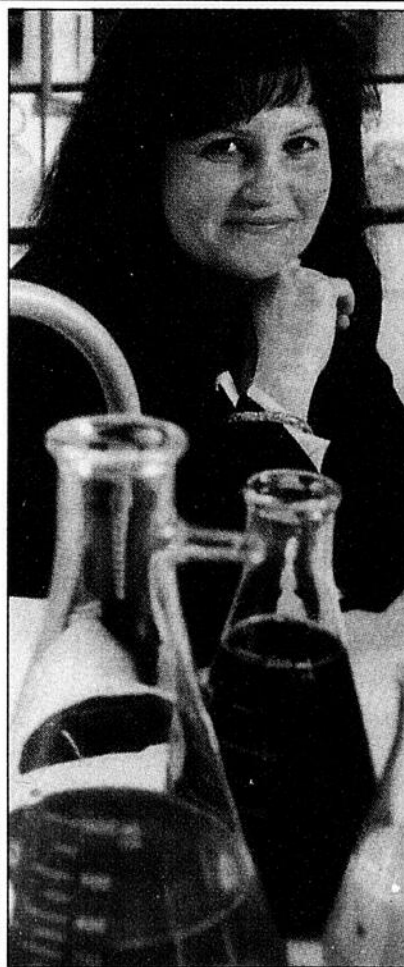


Photo : André Barette

Nour Sayem, entrepreneure, a appelé aux AFFAIRES, depuis l'incubateur de Québec où loge son entreprise : « Je veux livrer un message à ceux qui se lancent en affaires, dit-elle. Il faut qu'ils sachent que ça va être dur. » M^{me} Sayem est l'archétype de l'entrepreneure d'aujourd'hui : femme (lire p. B-2) et originaires de l'extérieur du Québec (lire p. B-3). Nous l'avons rencontrée (lire p. B-4).

trop élevés pour nos problèmes, dit-il. Depuis, ils ont baissé, mais on n'a pas senti d'amélioration pour autant... » M. Fortin ne veut même pas nous laisser le plaisir de blâmer les gouvernements pour le chômage actuel : « Même quand l'État avait de l'argent, il ne parvenait pas à créer suffisamment d'emplois. »

En somme, dit-il, « le problème n'est pas tellement au niveau des structures. Il faut davantage voir les solutions au niveau des individus, des comportements.

Entrepreneurs, entreprenez !

NORMAND SAINT-HILAIRE

51 % des nouvelles firmes gérées par des moins de 25 ans sont la propriété de femmes

Messieurs, cessez d'arborer votre petit sourire transcendant lorsque vous nous voyez arriver, vous devriez vous y faire, pourraient dire les entrepreneures après avoir pris connaissance de la plus récente étude de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI).

Les statistiques sont on ne peut plus claires : 51 % des nouvelles entreprises gérées par des jeunes de moins de 25 ans sont la propriété de

femmes d'affaires. Placées en perspective - le taux d'activité est moindre chez les femmes que chez les hommes de 4,5 points à cet âge - ces données sont encore plus révélatrices. Cette étude confirme la tendance déjà observée par des analyses précédentes.

Une véritable révolution est survenue en l'espace de dix ans, constate **Martine Marleau**, l'économiste qui s'est penchée sur le dossier préparé par la FCEI.

Le nombre de dirigeantes d'entreprise au Québec a fait un bond de 83 %, passant de 27 358 en 1981 à 50 130 en 1992. Elles représentent maintenant 34 % des propriétaires d'entreprise. Lorsqu'on circonscrit l'ensemble des travailleurs autonomes, la progression a été sensiblement similaire : hausse de 79 % pour un bassin de 113 000 travailleuses autonomes.

La croissance du travail autonome est beaucoup moins



Laura Urtnowski : « Les femmes sont plus minutieuses dans les préparatifs de démarrage et elles remboursent mieux leurs prêts. Mais les banquiers ne veulent pas le reconnaître. »

Entrepreneurship technologique

Pour jeunes diplômés universitaires ayant un projet de création d'entreprise technologique.

Un programme de 2^e cycle intensif, offert à temps plein du 28 août 1995 au 30 avril 1996.

Réservé à un groupe d'au plus 30 étudiants.

Séminaires-laboratoires, stages et préparation d'un plan d'affaires.

Entreprises partenaires et mentors.

Programme de bourses.

Séances d'information

Le 22 mars, de 18 h à 22 h.

Le 8 avril, de 9 à 13 h.

Réservation requise:
École des Hautes Études Commerciales
(514) 340-6748

La date limite pour déposer une demande d'admission est le 15 mai 1995 (coût: 100 \$). Le processus de sélection comprend en outre une entrevue de sélection, sur invitation.

HEC
L'esprit d'entreprise

marquée chez les hommes (31 %). Néanmoins, les femmes ne représentent encore qu'un travailleur autonome sur quatre et sont les championnes du travail à domicile exécuté depuis les régions rurales...

Les données livrées dans *L'entrepreneurship au féminin* font voir d'autres bémols. Ainsi, chez les entreprises contrôlées par des jeunes de moins de 25 ans, les femmes, mêmes majoritaires, n'arrivent pas à accaparer plus de 42 % du revenu total réalisé par ces firmes.

Cette inéquité se vérifie également aux autres niveaux. Leur concentration dans le secteur des services explique ce poids financier plus ténu. À chaque fois que deux nouvelles entreprises sont créées par des femmes, l'une d'elles est inévitablement engagée dans le secteur des services, domaine moins rémunérateur.

Il y a une analogie, observe Mme Marleau, entre les secteurs qui attirent les femmes en tant qu'employées et en tant que travailleuses autonomes. Les nouveaux entrepreneurs masculins, eux, ne se bousculent pas à la porte du secteur des services : 14 % à peine s'y concentrent.

L'étude de la FCEI constate aussi que les femmes ont moins recours au financement extérieur et puisent davantage dans leurs propres goussets lorsque vient le temps de réinvestir dans leur entreprise. Conséquemment, elles se versent un salaire beaucoup plus modeste.

« On se rend compte que des femmes d'affaires ont tout ce qu'il faut mais que leur compagnie ne grandit pas », note par ailleurs **Diane Lemelin**, de l'Association des femmes d'affaires du Québec (AFAQ).

Le difficile accès au financement et des peurs personnelles sont les obstacles qu'ont à renverser ces fem-

mes pour grandir, avance-t-elle.

Minutieuses et respectueuses des échéances bancaires

Laura Urtnowski, présidente des **Brasseurs du Nord**, signale que les femmes d'affaires représentent pourtant une clientèle que les institutions financières devraient courtiser davantage : « Elles sont plus minutieuses dans les préparatifs de démarrage et elles remboursent mieux leurs prêts. Mais les banquiers ne veulent pas le reconnaître. »

En effet, la **Banque fédérale de développement** signale dans son recueil *Les femmes en affaires : un aperçu général*, publié en 1992, que les entreprises dirigées par des femmes ont des chances de succès supérieures à celles placées sous la bride des hommes. La raison : les femmes d'affaires consultent et planifient davantage.

Mme Urtnowski, malgré ses 31 ans, est devenue une experte en sociologie économique féminine. De l'éducation scolaire où la jeune fille délurée plaît davantage aux jeunes hommes que l'étudiante studieuse jusqu'à l'exigence sociale pour la femme de ne pas gagner davantage que son conjoint, la réflexion de la créatrice de *La Boréale* est globale.

Les relations avec les institutions financières constituent un excellent exemple du genre d'obstacles que doivent surmonter encore aujourd'hui les femmes qui désirent devenir entrepreneures. La discrimination dont font preuve à leur égard les directeurs de succursales bancaires est subtile, précise-t-elle.

« On sent que l'on est cataloguée pour rester une petite entreprise. Si on vise un

chiffre d'affaires de 1 M\$, on passe pour une rêveuse. Si c'est un homme qui projette de tels revenus, c'est correct. Il peut être ambitieux, lui. »

En entrevue avec son banquier, elle remarque qu'on écoute plus attentivement son conjoint quand celui-ci prend la parole « même si c'est mon dossier ». La présidente avait 26 ans au moment de lancer son projet. Elle a dû faire plusieurs démarches pour obtenir du financement pour sa micro-brasserie.

Selon une autre enquête de la FCEI, l'accès au financement représentait en 1994 un dossier majeur pour 35 % des femmes dirigeantes de PME contre 27 % pour les hommes. L'AFAQ recommande aux femmes de magasiner leur institution financière.

Crédibilité et respect

La crédibilité face aux fournisseurs est aussi difficile à asseoir. « Qu'est-ce que tu connais là-dedans », s'est souvent fait apostropher Mme Urtnowski.

Auprès des employés, le respect doit être conquis pouce par pouce. Quand elle tempête, c'est la maman qui chiale. « Toutefois, il nous veut plus sensibles.

« On est malheureusement encore jugés sur notre beauté, notre tenue vestimentaire et nos paroles davantage que sur nos résultats. »

Il n'empêche qu'elle voit aussi des avantages à être femme. C'est ainsi qu'elle-même a pu recueillir des informations confidentielles de la part de la concurrence en tablant sur la vanité masculine et du fait que les femmes n'inspirent pas de crainte sur le plan des affaires...

RAYMOND
PRINCE

L'entrepreneuriat des communautés culturelles

Les immigrants qui viennent s'installer au Québec ont eux aussi la piqure de l'entrepreneuriat.

« Il est faux de prétendre que les immigrants volent des emplois alors qu'ils les créent dans une large mesure », explique d'entrée de jeu le directeur de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC), Jean-Marie Toulouse.

Cependant, les études actuelles tendent à démontrer une variation assez importante du taux de création d'entreprises entre les différentes communautés culturelles du Québec.

Le phénomène de la création d'entreprises de la part de membres de communautés culturelles reste encore fort peu documenté. En fait, aucune étude ne trace l'historique de l'apport des immigrants à l'entrepreneuriat québécois. C'est la participation actuelle des communautés culturelles dans la création d'entreprises qui retient davantage l'attention des chercheurs.

Étude de la communauté sépharade

Michel Chokron, professeur à l'école des HEC, a voulu en savoir plus long sur le niveau d'entrepreneuriat de sa propre communauté. Selon les résultats d'une étude effectuée en 1990, le taux de création d'entreprises au sein de la communauté sépharade atteindrait 25 %.

« Dans certaines tranches d'âge, notamment pour les plus de 25 ans, le pourcentage grimpe à 28 % », précise M. Chokron.

Le taux généralement admis au sein de l'ensemble d'une population se situe autour de 10 %.

Un des côtés intéressants de l'étude de M. Chokron fait ressortir la corrélation entre la formation des immigrants et le type d'entreprise créée.

Ainsi, les entrepreneurs sépharades qui possèdent l'équivalent d'un diplôme de secondaire V ont plutôt tendance à démarrer des entreprises de service ou de petites entreprises manufacturières. Pour leur part, les diplômés universitaires se tournent vers la création d'une société dans leur domaine d'études.

Étonné de tels résultats, M. Chokron a voulu comparer l'entrepreneuriat sépharade dans d'autres pays. « La communauté n'a pas créé autant d'entreprises en France. Il faut donc un contexte propice à l'entrepreneuriat et une culture qui véhicule cette valeur », fait remarquer M. Chokron.

Pour l'auteur de l'étude, le Québec demeure un des milieux les plus propices à la création d'entreprises.

M. Toulouse, qui est aussi titulaire de la Chaire d'entrepreneuriat MacLean Hunter aux HEC, croit que la communauté arménienne est tout aussi encline à créer des entreprises. Son taux de création d'entreprises avoisinerait celui de la communauté sépharade.

Bien qu'aucune étude ne cerne véritablement le phénomène, les immigrants provenant des pays de l'Europe de l'Est se laisseraient aussi tenter par la mise sur pied d'entreprises. À l'inverse, certaines communautés préféreront chercher de l'embauche dans une société déjà bien établie dans le pays d'adoption.

« Pour les immigrants provenant des pays situés dans les Caraïbes, on observe généralement une tendance contraire à celle de la communauté sépharade », précise M. Toulouse.

Approches différentes selon les communautés

Les études effectuées au Québec ont jusqu'à maintenant porté sur un nombre restreint d'immigrants.

M. Toulouse a toutefois étudié l'entrepreneuriat dans trois importantes communautés au Québec, soit les populations chinoise, haïtienne et polonaise.

Une première analyse faisait ressortir les approches différentes prises par chaque communauté. Les immigrants d'origine chinoise vont plutôt créer des entreprises à l'intérieur de leur propre communauté et vont trouver un financement au sein même de leur groupe ethnique. De plus, ils ont tendance à n'embaucher que des membres de leur propre communauté.

Pour sa part, la population d'origine haïtienne préfère créer des sociétés en demandant un financement à l'extérieur de la communauté. Les entrepreneurs haïtiens semblent aussi réfractaires à l'embauche de personnes issues de leur propre communauté.

« Cette façon de procéder n'est pas inférieure à l'autre, mais elle est certainement plus difficile. »

D'autres éléments différencient les communautés les unes des autres. Les immigrants chinois versent plutôt du côté de l'import-export et le petit commerce alors que les haïtiens préfèrent le secteur immobilier.

Quant à la communauté polonaise, elle emprunte des caractéristiques propres aux

deux autres. M. Toulouse croit que la dispersion des membres de cette communauté au sein de la population québécoise expliquerait en partie ce comportement.

Selon le directeur des HEC, les communautés nouvellement immigrées au Québec choisissent souvent des secteurs délaissés par les Québécois de vieille souche. Les créneaux à faible rendement, ou ceux qui exigent de la patience avant de procurer un revenu sur investissement, attirent donc davantage les immigrants.

M. Toulouse est d'avis que les immigrants se tournent aussi vers les secteurs où les barrières à la création d'entreprises demeurent minimales. Ce qui expliquerait, par exemple, le taux de pénétration élevé de la communauté pakistanaise ou coréenne dans le petit commerce de détail et les dépanneurs.

Immigrants-investisseurs

D'autre part, les politiques en matière d'immigration peuvent donner un sérieux

coup de pouce à l'entrepreneuriat des communautés culturelles.

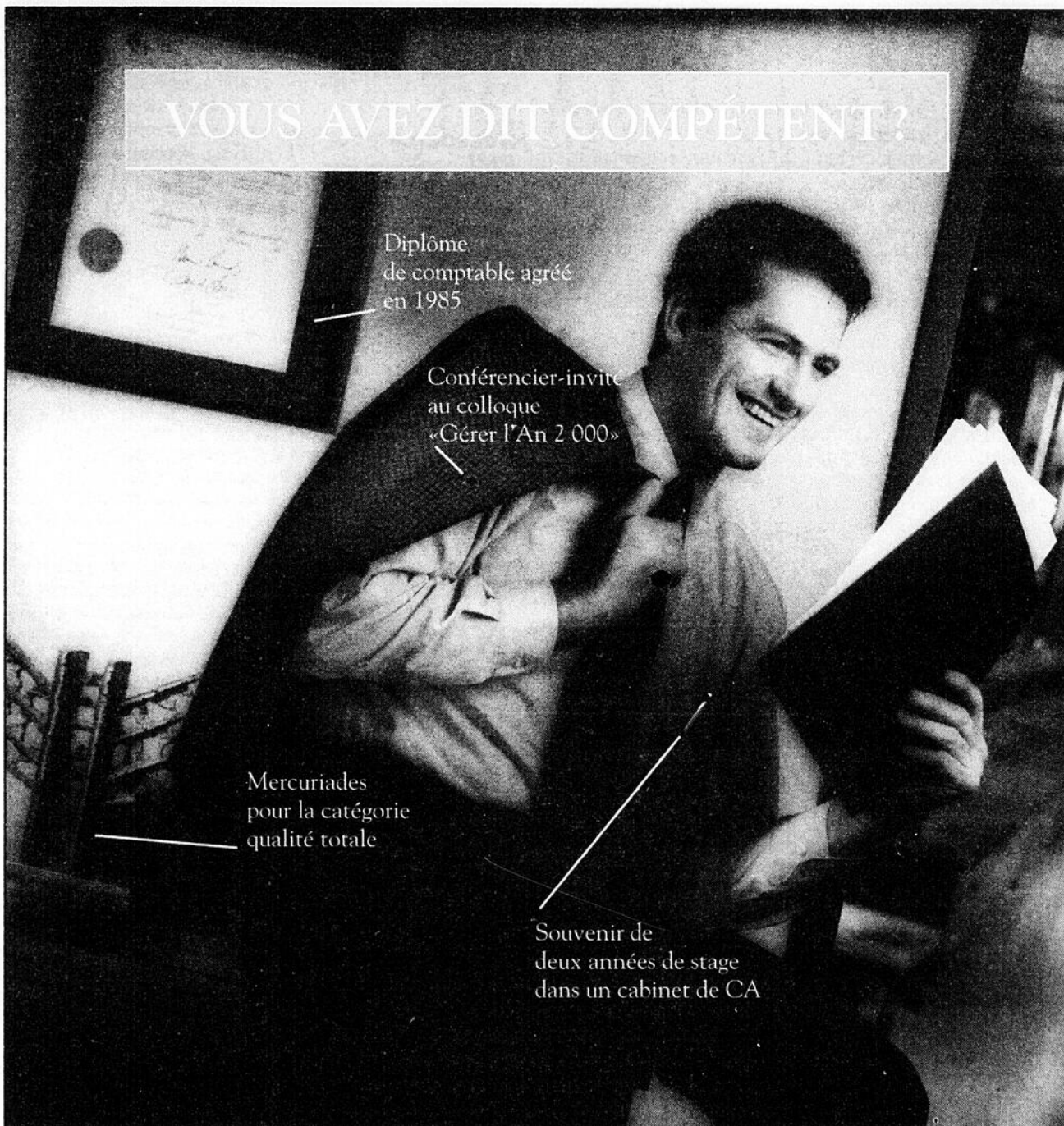
Pour intéresser les ressortissants étrangers à venir s'établir au pays, le ministère canadien de l'Immigration reconnaît une catégorie d'immigrants-investisseurs.

Les membres de la communauté chinoise en provenance de Hong Kong, établie surtout en Colombie-Britannique, ont d'ailleurs injecté plusieurs milliers de dollars dans l'immobilier tout en recevant le statut de citoyen canadien. Précisons toutefois

que la remise officielle de la colonie britannique aux autorités de Pékin prévue en 1997 suscite assez d'inquiétudes pour accélérer le rythme migratoire.

Par ailleurs, un projet mis sur pied par les HEC et la Fondation de l'entrepreneuriat vise la conclusion d'ententes d'exportation entre les entreprises québécoises et les immigrants qui ont gardé des liens d'affaires dans leur pays d'origine.

HELENE BOYER



VOUS AVEZ DIT COMPÉTENT?

Diplôme de comptable agréé en 1985

Conférencier-invité au colloque « Gérer l'An 2 000 »

Mercuriades pour la catégorie qualité totale

Souvenir de deux années de stage dans un cabinet de CA

Engager un comptable agréé, c'est traiter avec un professionnel d'expérience dont la compétence déborde largement le cadre de la comptabilité traditionnelle.

Grâce à sa formation, à sa capacité d'analyse et à son expérience pratique acquise auprès d'entreprises de toutes sortes, le comptable agréé saura vous conseiller afin que votre entreprise atteigne ses objectifs de développement.



Comptables agréés du Québec

Partenaires en affaires

Deux chimistes en affaires, à la recherche de la bonne texture

— ■ I faut être réaliste, Nour, nous devons couper dans le personnel ou fermer boutique.

— Le personnel ? plutôt fermer !

Sur ces mots, **Nour Sayem** et **Louis Belleau** rentrèrent chacun dans sa famille, la tête un peu basse. Le destin semblait vouloir faire tomber le marteau sur le rêve dans lequel ils s'étaient investis et avaient en outre vidé leurs REÉR (régimes enregistrés d'épargne-retraite). La fin semblait inéluctable : depuis quelques semaines, aucun contrat n'avait été signé. Les mandats en cours achevaient, puis, le gouffre.

Mais le destin en décida autrement. Le lendemain, le téléphone sonna, chez **Sayem Belleau**, experts-conseils chimistes. Un client ! Puis, il sonna de

nouveau, et de nouveau. Ces sonneries résonnent encore aujourd'hui dans les bureaux de l'incubateur d'entreprises qu'occupe la petite équipe de sept employés.

« On avait bien failli craquer, évoque M^{me} Sayem. Le pire fut évité et on en aura tiré une bonne leçon : on a appris que c'est bien beau d'offrir un service, encore faut-il le vendre. »

Deux ans plus tard, faisant le point avant de rencontrer le reporter des AFFAIRES, elle et son associé se commémorèrent ce douloureux épisode.

— « Tu t'en souviens, Nour ? »

— « Eh, que je m'en souviens ! »

L'aventure entrepreneuriale n'a pas été facile pour eux. « C'est toujours difficile, dites-le à vos lecteurs. » Mais

la chimiste femme d'affaires de la Vieille-Capitale n'en est pas à ses premiers faits d'armes personnels.

Syrienne, elle arrive au Canada à l'âge de 15 ans (en 1967, fuyant la Guerre des six jours). En débarquant, elle n'avait qu'une scolarité de niveau secondaire IV, ce qui ne l'empêcha pas de brûler les étapes et d'obtenir son DEC à 16 ans, son BAC à 19 ans, sa maîtrise à 21 ans, deux enfants en cours de route, puis un doctorat à 30 ans.

Si Nour Sayem trouve l'entrepreneuriat difficile, imaginez ce que cela peut être pour une personne ordinaire.

Ressource pour les PME bioalimentaires

Heureusement, la crise est

loin derrière et les affaires ont repris au point que, aujourd'hui, presque tous les Québécois goûtent indirectement à la cuisine sauce Sayem Belleau, experts-chimistes.

« Chaque fois que vous mangez de la salade dans un restaurant McDonald's, pensez à nous », lance M^{me} Sayem.

L'entreprise oeuvre dans le secteur de la production alimentaire mais se tient loin des cuisines. C'est plutôt entre les fioles d'un laboratoire loué de l'Université Laval, que ces chimistes analysent les contenus des produits des concurrents de leurs clients, étudient les relations entre les divers éléments d'une recette, recherchent une texture particulière, ou trouvent des solutions aux problèmes rencontrés dans les cuisines industrielles.

C'est ainsi qu'elle fut appelée à collaborer avec **Qualité Plus**, le fournisseur de salades de McDonald's, et d'autres PME de l'alimentation, surtout dans la région de Québec.

« Je fais appel à Sayem Belleau lorsque je veux un produit, une texture, une couleur spécifiques. Ils font la recherche et élaborent les procédés pour y parvenir », a expliqué **Jean-Marie Dionne**, qui exploite **La Fondue paysanne**, produisant 30 000 kilos de produits transformés hebdomadairement, notamment des préparations à fondue.

« C'est difficile, observe M^{me} Sayem, de passer d'une recette qui marche bien dans la cuisine familiale à un procédé industriel. » Par exemple, trouver une façon de fabriquer du sucre à la crème

de manière industrielle, comme ses chimistes l'ont fait pour la **Sucrerie Grandmaman**. « Brassez un tour de trop et ça devient trop dur ; un tour de moins et ça devient trop mou. »

Outre des services de laboratoire, Sayem Belleau offrent aussi une vigie sectorielle : une professionnelle de la boîte fait rapport des articles pertinents publiés dans une cinquantaine de revues spécialisées. Abonnement à ce service : 500 \$ par année. Déjà, une quarantaine d'entreprises sont clientes.

« Notre clientèle éventuelle, explique M^{me} Sayem, est constituée de 3 000 entreprises agroalimentaires manufacturières au Québec. Nous en avons approché 600 et nous en avons fidérisé 150. »

Marché international

En plus de ce bassin immédiat, elle mijote des projets internationaux. Au Maroc, notamment où elle souhaite poser le pied avec un mandat de l'ACDI. D'ailleurs, ses parents habitent maintenant le nord de ce pays.

Cependant, l'internationalisation de l'économie du Québec lui apporte de nouvelles affaires sans même qu'elle ait à se déplacer : la mesure comparative de la compétitivité et de la qualité des produits.

Prenons un exemple : vous fabriquez, tout peinard, de la pâte de tomate, lorsqu'un bon matin un produit étranger fait son apparition, moitié moins cher que le vôtre. Votre vie se complique. Vous voudrez sans doute comparer votre produit à celui de ce nouveau concurrent. Vous

serez surtout intéressé à connaître la quantité de matière solide que contient son produit, comparativement à celle que contient le vôtre. Il y a de bonnes chances que votre concurrent vende de l'eau... et vous rajusterez votre stratégie en conséquence.

Sayem Belleau offrent ce type de comparaisons.

La comparaison des produits d'ici avec les produits importés donne des résultats étonnants, lance M^{me} Sayem. Ne serait-ce qu'en matière d'étiquetage, elle affirme avoir découvert des choses navrantes : « 65 % des produits étudiés n'étaient pas conformes. Pire, nous avons découvert des produits importés quasiment moisés et, encore plus étonnant, ces produits étaient distribués dans les grandes surfaces. »

Incursion en vue chez les plus grands

Parmi les autres projets à moyen terme que caresse M^{me} Sayem, il y a le maillage avec une entreprise américaine, un grand laboratoire (400 employés), de la région de Washington. Cette stratégie vise à atteindre le marché québécois des filiales des grandes sociétés américaines de produits alimentaires.

Son entreprise pourrait aussi ouvrir une succursale au Nouveau-Brunswick.

Lorsqu'on lui demande ce que sont ses objectifs à long terme, sa vision de son entreprise, elle répond : « Je veux acheter tous les laboratoires au monde d'ici dix ans ! Non non, c'est une blague, c'est mon associé qui dit cela, c'est un homme, lui... En réalité, d'ici cinq ans, si nous avons une cinquantaine d'employés pour servir tout le territoire du Québec et celui du Nouveau-Brunswick, ce sera beau. »

— « Y a-t-il une différence entre les entrepreneurs hommes et femmes ? »

— « Oui, je le crois, une grande différence. L'homme est carriériste, la femme travaille plus pour une mission », lance-t-elle, affichant un air angélique.

— « Quelle est votre mission ? »

— « Présentement, on mélange des produits et on connaît les résultats, mais on ne comprend pas vraiment ce qui se passe. J'aimerais percer les mystères de l'agroalimentaire d'ici 50 ans. »

Décidément, les femmes pensent aussi à très long terme...

NORMAND SAINT-HILAIRE

Sur le chemin de Damas

Si **Sayem Belleau** lorgnent aujourd'hui les marchés étrangers, notamment le Maroc, le projet de **Nour Sayem** et de **Louis Belleau** de créer une entreprise dans le domaine de la chimie n'a pas été de soi. Il fallut que les deux associés se convertissent aux vertus des incubateurs industriels.

Lancés dans l'aventure en 1987 avec un emprunt de 2 000 \$ pour l'achat d'un ordinateur, très tôt, les deux associés sont submergés par la charge administrative de l'entreprise : miasme de détails qui finissent par devenir lourds.

Mais les associés parviennent à vaincre cette peste des entrepreneurs. C'est cependant un peu grâce à une rencontre fortuite avec un ancien ami de l'université qui parle à M^{me} Sayem de l'incubateur d'entreprise où elle est toujours située, dans la Basse-Ville.

Elle rencontra des dirigeants de l'incubateur et fut acceptée. « Ils ont réalisé qu'on avait le métier, mais qu'il nous manquait des notions d'administration ; nous ont fourni l'aide de conseillers en marketing, en gestion, etc. Avec les autres incubés, on a pris des cours

pour combler nos lacunes, par exemple, en vente.

« On a été chanceux de tomber sur eux. Les chances de succès sont de 80 % dans un incubateur, comparativement à seulement 20 % hors incubateur. »

« On a 0,5 M\$ de chiffre d'affaires. On a investi 300 000 \$ en sept ans dans l'entreprise. Les trois premières années, on n'a tiré aucun bénéfice ; nous avons dû vivre de retraits de nos REÉR. Aujourd'hui, notre actif, c'est notre matière grise, les sept employés de Sayem Belleau. » (NSH)

La Corporation de développement économique de Vaudreuil-Soulanges
et le Service d'Aide aux Jeunes Entrepreneurs

...AU SERVICE DES ENTREPRISES

Partenaire efficace au démarrage d'entreprises gagnantes !

SERVICES OFFERTS :

- ✓ - PRÉCIEUX CONSEILS pour la rédaction de votre plan d'affaires
- ✓ - PLANIFICATION ET ANALYSE de votre projet d'entreprise
- ✓ - SUPPORT à l'évaluation du marché
- ✓ - SOUTIEN à l'établissement d'une stratégie de marketing
- ✓ - PLANIFICATION des besoins et recherche des sources de financement
- ✓ - SUIVI durant les deux premières années
- ✓ - ATELIERS de formation au besoin

520-B, ave. Roche, Suite 210, Vaudreuil-Dorion (Québec) J7V 7N2
Tél. : (514) 424-2262 • Téléc. : (514) 424-1901

La maîtrise de l'excellence



D'après Pierre Auguste Renoir

Votre objectif : Le succès croissant de votre entreprise

Le nôtre : Y contribuer en tant que partenaires

À titre de conseillers juridiques actifs dans le domaine des affaires, nous veillons à ce que les aspects légaux ne fassent pas obstacles à vos projets.

Bélangier Sauvé
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

1, Place Ville Marie, Bureau 1700, Montréal (Québec) H3B 2C1
Téléphone : (514) 878-3081 • Télécopieur : (514) 878-3053

Interprétation des résultats : avez-vous le profil...

Maintenant que vous avez fait votre devoir (voir en p. B-1), vous aimeriez en connaître les résultats. Rien que du très légitime.

Quant à nous, il va sans dire que nous avons fait le nôtre. Nous avons même fait mieux : nous avons consulté un des spécialistes en entrepreneuriat au Québec pour à la fois rédiger les questions et évaluer vos réponses. **Yvon Gasse**, directeur du Centre d'entrepreneuriat et de PME de l'Université Laval, nous a apporté son concours dans l'exercice actuel. Il est d'ailleurs le coauteur avec **Aline D'Amours** d'un livre succinct sur le sujet, *Profession : entrepreneur. Avez-vous le profil de l'emploi ?* et publié aux Éditions Transcontinentales. Nous nous en sommes aussi copieusement inspiré.

Les résultats

Si vous avez encerclé les chiffres 1 ou 2 aux questions 1, 4, 5, 7, 9, 10, 11, 13, 15, 18, 19, 22, 23 et 25, donnez-vous chaque fois un point (maximum de 14 points) ; si vous avez encerclé les chiffres 4 ou 5 aux énoncés 2, 3, 6, 8, 12, 14, 16, 17, 20, 21 et 24, accordez-vous un point (maximum de 11 points) ; aucun point n'est accordé si vous avez encerclé le chiffre 3. Faites le total des points.

De 21 à 25 points. Vous avez le profil de l'emploi. Vous avez l'étoffe d'un entrepreneur. Si vous n'avez pas encore votre entreprise ou n'avez pas encore songé à vous lancer dans la mêlée, qu'attendez-vous ?

De 16 à 20 points. Vous avez un profil entrepreneurial bien affirmé. Cependant, votre succès comme entrepreneur pourrait dépendre des capacités (aptitudes, compétences) que vous avez ou des ressources dont vous disposez.

De 11 à 15 points. Vous êtes dans une zone de transition. Vous êtes probablement apte à devenir entrepreneur, mais vous devrez y mettre beaucoup d'efforts et de persévérance. Une aide et un suivi sous forme de conseils et d'encouragements vous seraient d'une grande utilité.

De 6 à 10 points. Votre profil entrepreneurial semble plutôt *bas*. Vous auriez certainement grand profit à revoir certaines de vos opinions, attitudes ou comportements concernant votre désir de devenir entrepreneur.

De 0 à 5 points. Soyez réaliste ! Il vous serait probablement difficile d'évoluer actuellement dans un milieu entrepreneurial.

Vos résultats ne vous plaisent pas ? Ils sont ce qu'ils sont : une image de votre

profil d'entrepreneur. « Cette réflexion tente seulement d'apprécier vos intérêts et vos aptitudes pour l'entrepreneuriat en faisant appel à plusieurs caractéristiques

observées chez les entrepreneurs, explique M. Gasse. « Évidemment, cette réflexion seule ne peut prétendre à une juste évaluation de votre potentiel entrepreneur-

rial, car d'autres éléments importants viennent influencer les prédispositions à l'entrepreneuriat. Toutefois, elle constitue un bon moyen de départ pour vous situer. »

M. Gasse précise que l'Université Laval a développé au cours des 15 dernières années, de concert avec la Fondation de l'entrepreneurship, une série

d'instruments pour apprécier les caractéristiques entrepreneuriales des individus.

JEAN-PIERRE LANGLOIS

NOUS FAISONS BANQUE À PART...



Nous aidons tous les genres d'entrepreneurs à mieux gérer leur entreprise.

50
BÂTISSEUR
D'ENTREPRISES
PROSPÈRES

La raison d'être de la Banque fédérale de développement est de contribuer à l'expansion des PME d'ici. ● Nous sommes une banque à part parce que, en plus de fournir du financement spécialisé et du capital de risque pour la réalisation de projets d'entreprises viables, nous offrons aussi des services de gestion-conseil. ● Chaque année, la BFD aide des milliers d'entrepreneurs à aiguiser leurs compétences en leur offrant formation et conseils personnalisés. Et cela, c'est bien particulier. ● Nous faisons banque à part et les petites entreprises en profitent. Grâce à notre aide, elles emploient 200 000 personnes. ● Pour en savoir davantage sur la BFD, faites le 1 800 361-2126.

Nos services sont complémentaires à ceux du secteur privé.
The Bank offers its services in both official languages.



BFD
FBDB

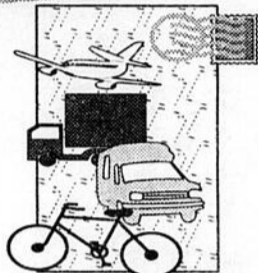
Banque fédérale
de développement
Federal Business
Development Bank

Les 300 M\$, dépensés un an avant la fin de la durée prévue du projet

Programme de démarrage d'entreprises : succès

Le ministre Daniel Paillé peut déjà crier au succès. Le Programme de démarrage d'entreprises

CAHIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES



Transport de marchandises et Courriers

SOYEZ PRÉSENT

Votre publicité rejoindra
VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION : 1er AVRIL 1995

POUR INFORMATIONS : (514) 392-9000

(PDE) connaît un début fulgurant. À tel point que la cagnotte de 300 M\$ devrait être épuisée à la fin de l'année, un an avant la fin de la durée prévue de ce projet.

« Cela prouve tout simplement que c'était un besoin », exulte le titulaire de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie qui pense que les circonstances favorables - la reprise économique - ont favorisé ce décollage rapide.

Dévoilé le 15 novembre 1994 et démarré 15 jours plus tard, après que les institutions financières eurent tour à tour confirmé leur participation, le PDE a galvanisé les entrepreneurs en herbe : au 14 février dernier, 1 648 nouvelles entreprises avaient bénéficié d'une garantie de prêts gouvernementale : en moyenne, ils ont obtenu 39 000 \$ chacun pour un cumulatif de 67 M\$.

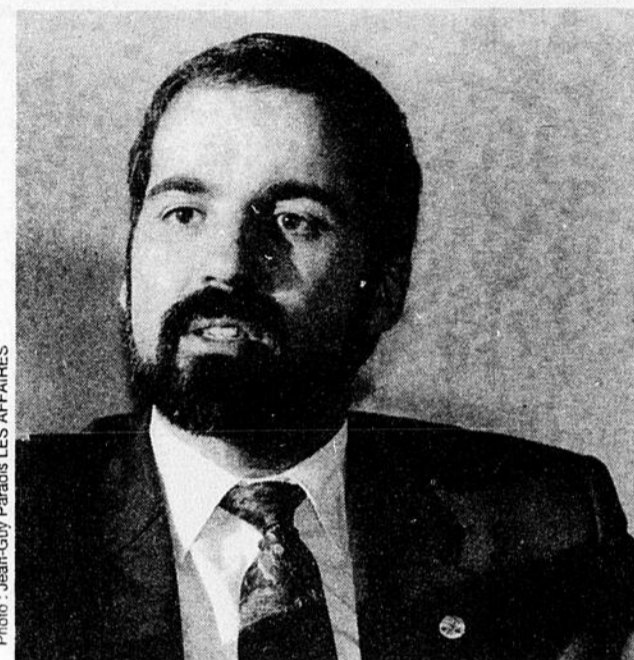
Cependant, l'investissement total réalisé par ces entrepreneurs se chiffre à quelque 163 M\$. Plusieurs ont en effet obtenu simultanément

des prêts du gouvernement fédéral dans le cadre du programme PDE et injecté leurs propres économies.

Les projets acceptés se répartissent principalement dans les services et le secteur manufacturier (20 % chacun), le commerce de détail (18 %), le commerce de gros (8 %), la restauration ou l'hébergement (6 %) et la construction (5 %).

Ces projets, a annoncé le cabinet du ministre, devraient créer 9 000 emplois d'ici trois ans « mais ces emplois sont là pas mal maintenant », affirme M. Paillé. Initialement, le nombre des 30 000 emplois créés par ce programme en l'espace de deux ans a été avancé.

La popularité de ce qui est communément appelé le Plan Paillé est facile à comprendre : le gouvernement provincial, par le biais de la Société de développement industriel (SDI), se porte garant auprès des institutions financières de 90 % du montant du prêt consenti à une entreprise en démarrage.



Daniel Paillé : « J'ai voulu faire un programme simple. »

De plus, un congé d'intérêt sur une période d'un an est accordé aux prêts portant sur des investissements qui ne sont pas réalisés dans les secteurs du commerce au détail et de la restauration. Le remboursement du capital,

lui, ne débute que dans la quatrième année du prêt dont la durée ne doit pas excéder huit ans.

Les anciens étudiants qui ont bénéficié de prêts peuvent éteindre plus vite leurs dettes en obtenant un crédit de 5% sur la masse salariale versée au cours des trois premières années de vie de leur entreprise.

Le filtre des institutions financières

Plusieurs observateurs ont craint, à l'annonce des modalités, que même les projets

Centre de perfectionnement Centre d'études en qualité totale



La préoccupation centrale des gestionnaires

MOBILISER SES RESSOURCES HUMAINES

NOUVEAU

22, 23 et 24 mars 1995 - 9h à 17h

La mobilisation des ressources humaines est un élément clé de la compétitivité des organisations. Comment la réussir? Quels en sont les leviers et les pratiques? Comprenez ce qui la distingue de concepts tels que la satisfaction, l'engagement et la motivation. Profitez des résultats de recherches menées auprès de centaines d'entreprises québécoises.

- Animateurs
- M. Maurice Lemelin
L.Sc.comm., HEC - Montréal
Ph.D.(relations industrielles), UCLA
 - M. Alain Rondeau
M.Ps., D.Ps. (psychologie industrielle), U. de M.
 - M. Michel Tremblay
M.Sc.(gestion), HEC - Montréal
D.E.A., D.Sc.(gestion), Aix-Marseille



Participants: les conseillers internes ou externes ayant à aider les gestionnaires à mettre en place des pratiques de gestion mobilisatrice, les membres des services des ressources humaines et les gestionnaires sur le terrain.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales (514) 340-6001

SUR MESURE

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. Contactez-nous.

PARTIR EN AFFAIRES !

- Programme démarrage d'entreprise (901.79)
- Attestation d'études collégiales
- Par des enseignants professionnels-entrepreneurs (m.b.a., avocats, notaires, comptables)
- Bourses & Prêts d'études disponibles
- Programme de subvention SPRINT "chômeurs" possibilité de prolongation de vos prestations.
- Pour une approche personnalisée

ACADÉMIE DE L'ENTREPRENEURSHIP QUÉBÉCOIS INC. (A.E.Q.)
Titulaire du Permis (294.901) du Ministère de l'Éducation
INSCRIVEZ-VOUS MAINTENANT (514) 676-5826
5245, Boul. Cousineau, bur. 325, St-Hubert J3Y 6J8

DE L'IDÉE À LA RÉALISATION DU PROJET

3^e édition

Un plan d'affaires gagnant

- Qu'est-ce qu'un plan d'affaires peut faire pour vous?
- À quoi ressemble un bon plan d'affaires?
- Comment préparer un bon plan d'affaires?
- Quelles sont les bonnes adresses?
- Comment utiliser votre plan d'affaires au maximum?
- Votre plan d'affaires gagnant **29,91 \$** (TPS incluse)

Devenez entrepreneur

- Évaluation du potentiel entrepreneurial
- L'entrepreneuriat et la connaissance de soi
- Le franchisage ou l'achat d'entreprise
- Les exigences gouvernementales
- Conception d'une entreprise
- Plan d'affaires
- Québec en affaires
- **29,91 \$** (TPS incluse)

UN PLAN D'AFFAIRES GAGNANT



Important : Veuillez ajouter 2,67 \$ de frais de poste au total de votre commande

Entreprise : _____
Nom : _____
Adresse : _____
Code postal : _____ Téléphone : () _____
Chèque Carte de crédit : Visa MasterCard Amex
Numéro : _____ Expiration _____

Envoyez votre commande à : Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479

sans précédent

les plus farfelus bénéficient des largesses de l'État.

« C'est pas un *bar ouvert* », rugit le principal intéressé quand on lui fait la remarque. Le gouvernement se fie cependant sur le filtre des institutions financières pour départager les bons et les moins bons projets.

« La consigne qui leur a été donnée est de s'assurer que le plan d'affaires se tienne et qu'une rentabilité prévisible est attendue de la nouvelle entreprise. »

De plus, seulement 14 % des nouveaux entrepreneurs n'ont pas injecté de mise de fonds personnelle dans leur projet.

La SDI ne fait que contrôler l'admissibilité des dossiers que lui acheminent celles-ci pour ratification. C'est ainsi qu'à une centaine de reprises, la SDI a mis un holà à des projets qui avaient reçu l'approbation bancaire. Le motif principal de ces refus : l'investissement visait à diversifier des activités existantes.

Les institutions financières ne sont nullement complaisantes dans ce dossier, se défend bien **Linda Lebrun**, de la **Banque Nationale** (Mtl, NA, 9,37 \$).

« C'est sûr que des gens croyaient qu'il serait facile de faire accepter tout projet », révèle la directrice des prêts et franchise, Service gestion de produits. Le nombre de demandes de prêts refusées par les institutions n'est pas une statistique disponible, ni au gouvernement ni aux sièges sociaux des banques.

Alors que des institutions chercheraient à minimiser leurs risques en obligeant l'entrepreneur à fouiller dans ses poches pour combler la part du prêt non garantie par le gouvernement - des informations glanées par LES AFFAIRES vont dans ce sens mais n'ont pu être vérifiées - la Banque Nationale n'a pas une telle politique.

« Dans certains cas, nous exigeons une mise de fonds lorsque la demande de prêt porte sur un fonds de roulement. »

La banque gérée par **André Bérard** est, avec la **Confédération des caisses populaires du Québec**, celle qui a traité le plus de dossiers. À elles deux, ces institutions accaparent 75 % des demandes de PDE.

La Banque Nationale a été la première à entrer dans la ronde, bonifiant la mesure du gouvernement en s'associant, entre autres, avec **Raymond Chabot Martin Paré** et **IBM Canada** pour fournir gratuitement cinq

heures de conseil servant à l'élaboration du plan d'affaires et obtenir des escomptes sur l'achat d'équipement.

D'autres concurrents, comme la **Banque Royale** (Mtl, RY, 27,87 \$), ont aussi proposé ultérieurement une telle formule.

Louis Roy, directeur général du **Service aux jeunes entrepreneurs** de Québec, a attiré l'attention sur le fait que certains prêteurs facturent des frais d'ouverture de dossier de 500 \$ « en raison du trop grand nombre de dossiers qu'ils ont à traiter ».

Les régions aussi profitent du plan

Dans l'entrevue qu'il accordait aux AFFAIRES, le ministre Paillé se disait ravi de constater que les régions avaient profité autant du programme que les deux principaux centres urbains du Québec.

Fait surprenant, la région de Québec, guère réputée pour son esprit entrepreneurial, est celle qui fait le mieux jusqu'ici. Elle a accaparé 11,3% des sommes garanties alors qu'elle constitue 8,9 % de la population globale.

Les régions de Lanaudière, des Laurentides, de la Mauricie et de la Chaudière/Appalaches viennent derrière Québec.

M. Paillé ne veut pas se commettre sur l'opportunité de trouver des sommes supplémentaires une fois la réserve de 300 M\$ épuisée.

Il croit que la force du programme qu'il a concocté est sa simplicité. Il note que c'était aussi la caractéristique principale du *Plan Bi-*

ron, qui est passé à la petite histoire économique du Québec.

Si le ministre ne veut pas se lancer trop de fleurs, d'autres le font à sa place.

« C'est un succès sans précédent, commente M. Roy. Ce programme, plus flexible que les autres, a permis de réanimer des projets qui étaient latents. »

Une de ses conséquences indirectes et intéressantes, ajoute-t-il, est qu'il va familiariser les institutions financières avec les projets de démarrage. « On ne gère pas pareillement un prêt à un nouvel investisseur qu'un prêt pour l'achat d'une modernisation d'équipement de 300 000 \$. »

Le vice-président exécutif de la **Chambre de commerce du Québec**, **Luc Lacharité**, a des commentaires généralement favorables à l'endroit du programme. Il met cependant en lumière les risques courus que des entrepreneurs n'acquittent jamais leurs paiements. « Ça pourrait être un autre *Corvée-Habitation* mais avec plus d'inconnus. »

M^{me} Lebrun, d'ailleurs, a admis qu'il était sûr que de ces compagnies naissantes, quelques-unes allaient inévitablement fermer leurs portes. Elle relève que certains emprunteurs n'avaient aucune formation en gestion.

Pour **Ghislain Dufour**, du **Conseil du patronat du Québec**, le *Plan Paillé* n'est pas la bonne façon de créer des emplois. C'est une subvention déguisée qui fournit un cadre artificiel de développement des affaires.

RAYMOND PRINCE

Alcoolisme et autres toxicomanies

CLINIQUE DU NOUVEAU DÉPART INC.

CENTRE DE TRAITEMENT POUR ALCOOLIQUES, TOXICOMANES ET SOINS PSYCHOLOGIQUES

1851, rue Sherbrooke est
Bureau 1003
Montréal (Québec)
H2K 4L3

Numéro de téléphone : (514) 521-9023
Numéro de fax : (514) 521-1928

Équipe médicale spécialisée
Hébergement supervisé disponible

Montréal - Paris

Quel type de prêteur vous permet d'acheter une entreprise sans emprunter?

« Un prêteur averti et créatif » de dire Guy Guérette.

« Voici les faits: nous voulions faire l'acquisition d'une entreprise américaine mais n'étions pas prêts à accroître notre dette au Canada ou emprunter aux Etats-Unis. Nos fonds autogénérés étaient élevés mais pas assez généreux pour réaliser cette transaction sans utiliser notre marge de crédit.

« Après réflexion, j'ai choisi de lancer le défi à RoyNat où nous avions un prêt à terme qui nous avait permis d'acquérir du matériel de pointe et d'agrandir notre usine située à Drummondville.

« Il n'a fallu que 24 heures! La solution était si simple! Suspendre les versements sur le capital du prêt de RoyNat pendant un certain temps et utiliser cet argent pour faire l'acquisition souhaitée. C'était pour nous une approche habile, avertie et créative.

« En 1986, quand nous avons établi nos relations d'affaires avec RoyNat, il s'agissait pour nous de refinancement et celle-ci présentait des taux concurrentiels et une équipe de professionnels compétents résolus à nous donner un service de qualité. Bref, des professionnels aptes à faire des recommandations créatives de financement répondant à nos besoins.

« En affaires, et plus particulièrement dans le domaine du financement, le mot clé pour moi demeure la performance. Tant et aussi longtemps que nous pourrions compter sur la performance de RoyNat, nous utiliserons ses services. Nous refinançons avec RoyNat depuis près de sept ans et avons toujours été bien servis. »

SPG International fabrique pour le Canada et les marchés internationaux des coffres à outils en métal et en plastique ainsi que des coffres d'entrepôt industriels.



Guy Guérette
Président du conseil
SPG International Ltée
Drummondville, Qué.

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.



Option 1 : SmartStation gratuite

Pour un temps extrêmement limité, nous vous offrons deux moyens exceptionnellement avantageux d'économiser avec notre bloc-notes haute performance : le Compaq LTE Elite.

Le plus difficile consiste à décider du moyen à choisir.

Option 1 : vous obtenez une SmartStation gratuite qui fonctionne comme une station d'accueil intelligente pour votre bloc-notes Elite au bureau, avec cartes de réseau local et SCSI-2 intégrées.

Option 2 : vous obtenez un ensemble Mobilité gratuit comprenant ce qui suit : modem cellulaire PCMCIA, chargeur de batterie, batterie auxiliaire et porte-documents pour une fonctionnalité accrue dans vos déplacements.

Bref, vous obtenez une valeur allant jusqu'à 1 100 \$* sur notre bloc-notes haut de gamme.

BON, ENCORE UNE DÉCISION DIFFICILE POUR LES DÉCIDEURS DU PAYS.



Option 2 : Ensemble Mobilité gratuit

Le bloc-notes Elite a une puissance et des caractéristiques plus que suffisantes pour vous offrir toutes les fonctionnalités d'un ordinateur de table dans un boîtier remarquablement léger.

Notamment, un choix de processeurs 486 DX2/50 ou DX4/75 rapides, un écran couleur à matrice active, un disque dur amovible et des connecteurs PCMCIA permettant l'utilisation de plus de 140 cartes éprouvées par Compaq.

Son adaptateur c.a. intégré élimine les cordons d'alimentation et les adaptateurs encombrants. De plus, la garantie** de trois ans et la ligne d'assistance technique 24 heures de Compaq vous assurent un soutien constant.

Ce qui nous ramène à la seule difficulté qui se pose : quelle option de valeur choisir ? **COMPAQ**

Rendez-vous chez votre revendeur agréé de Compaq Canada avant le 30 avril. Ou appelez au 1-800-567-1616 pour de plus amples renseignements.

Quelle que soit l'option que vous choisissiez, vous aurez pris une excellente décision.

©1995 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq, marque déposée au U.S. Patent and Trademark Office. LTE Elite et SmartStation sont des marques de commerce de Compaq Computer Corporation. *Valeur de 1 100 \$ selon les prix courants suggérés. Les prix peuvent varier d'un revendeur à l'autre. **Garantie limitée de trois ans. Offre valide au Canada jusqu'au 30/4/95 ou jusqu'à épuisement des stocks. Clavier, souris et écran non compris dans l'offre de SmartStation gratuite. Offre valide pour les modèles suivants : LTE Elite 4/50CX, modèle 340, LTE Elite 4/75CX, modèle 340, LTE Elite 4/75CX, modèle 510.