

LES AFFAIRES

MONTRÉAL, LE SAMEDI 22 AOÛT 1992

CAHIER C 12 PAGES

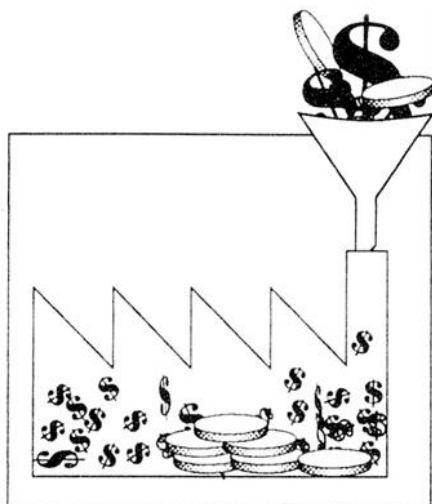
CRÉDIT-BAIL **FINDEQ** INC.
Financement d'équipement

Montréal:
(514) 866-5555

Québec:
(418) 651-7922



UNE PRÉSENCE STABLE DANS
LE MARCHÉ DU CRÉDIT-BAIL

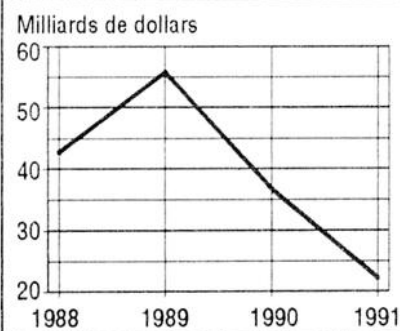


UN PAYS EN JACHÈRE

Amorties par la récession et une reprise économique qui se présente en pantoufles, les sociétés canadiennes (excluant les banques et autres entreprises financières) ont largement réduit leur recours au financement en 1991.

Par ailleurs, l'incertitude quant à l'avenir du pays commence aussi à peser lourd. Si bien que de nombreux projets de développement qui normalement feraient appel aux capitaux sont mis en jachère.

FINANCEMENT¹ DES ENTREPRISES CANADIENNES²



¹ Nouvelles émissions d'actions et nouveaux emprunts

² Entreprises non financières

Source : Banque du Canada

Les entreprises canadiennes n'ont augmenté que de 2 % les crédits qu'elles utilisaient au cours du premier trimestre de 1992. C'est bien peu. Entre autres, plusieurs projets sont en attente d'une conclusion au débat constitutionnel.

FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE



Les nouveaux fonds empruntés et les capitaux émis par ces sociétés ont totalisé 22,2 milliards de dollars. Il s'agit d'une baisse de 40 % par rapport aux fonds récoltés en 1990 !

Les sociétés avaient déjà à supporter des stocks élevés, un piètre taux d'utilisation des capacités et des bénéfices rachitiques. Dans un tel contexte, on comprend que les gestionnaires canadiens se soient montrés prudents dans leurs investissements.

Ils ont fait preuve de retenue dans leur recours au financement, malgré les meilleurs taux disponibles depuis la mode des pantalons éléphant.

Cependant, profitant justement de ces taux, ceux qui ont eu recours aux marchés financiers ont privilégié les engagements à long terme (actions et obligations), renversant la tendance de l'année précédente.

Avec les nouveaux crédits émis en 1991, l'ensemble des crédits aux entreprises canadiennes a progressé de 3,5 % en 1991. Puis, cette progression a ralenti

au début de 1992, ne s'élevant qu'à 2 % au premier trimestre, exactement au niveau où elle se situa au lendemain de la récession de 1982.

Ce sont principalement les émissions d'actions qui ont contribué à la hausse.

Il faudra attendre encore quelques mois - espérons pas trop nombreux - avant une véritable reprise des activités des sociétés et un appel aux capitaux qui s'ensuivrait. Comme on le lira dans ce cahier, ce ne sont pas les sources qui manquent.

Avec la persistance de taux d'intérêt avantageux (seuls les États-Unis et le Japon affichent de meilleurs taux dans le moment), la clarification de l'avenir du Canada comme fédération, une éventuelle croissance des bénéfices et le stimulus offert par l'Accord de libre-échange nord-américain, la vraie reprise pourrait s'avérer vigoureuse. En tout cas, on ne perd rien à l'espérer.

NORMAND SAINT-HILAIRE

OÙ TROUVER DES SOUS AU QUÉBEC

Voici notre répertoire annuel des principales sources de financement offert aux entreprises au Québec.

pp. C-4, 8, 10, 11, 12

BANQUIERS DE PLUS EN PLUS SOPHISTIQUÉS

Les banquiers posent de plus en plus de questions sur votre gestion avant de mettre la main dans leur poche.

p. C-2

DÉCENTRALISATION DES SERVICES FINANCIERS

Banques et sociétés de capital de risque se rapprochent des régions.

p. C-9

PIÈGES DES PRÊTS GARANTIS

Une opinion du vice-président de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

p. C-6



Permettez-nous de contribuer à votre réussite.

Vous visez la réussite financière et une plus grande liberté personnelle?

Les comptables agréés sont là pour vous aider à atteindre votre but.

À titre de conseiller indépendant ou de membre de l'équipe de gestion de votre entreprise, le comptable agréé met à votre service les compétences les plus diversifiées qui soient. Il peut participer à l'élaboration de stratégies commerciales, trouver des sources de financement et, bien sûr, maximiser vos bénéfices.

Nos connaissances et notre savoir-faire constituent un apport incomparable pour toute entreprise. Permettez-nous de contribuer à vos réalisations.



Comptables agréés du Québec

Vos partenaires en affaires

Crédit commercial : les bailleurs de fonds se

Signe des temps, les institutions financières appliquent désormais des critères de prêt sans lien direct immédiat avec la capacité de remboursement des emprunteurs.

En fait, ce sont les bouleversements continus de l'économie qui dictent une telle approche.

Par ailleurs, la reprise chancelante qui caractérise actuellement l'économie canadienne incite fortement les institutions à s'en tenir aux principes de base. Dans l'immobilier notamment, tout au long des années 1980, les en-

gagements des prêteurs ont été calculés en fonction des revenus anticipés.

Ces constatations ressortent d'une table ronde que le journal LES AFFAIRES a récemment organisée et qui réunissait cinq représentants d'institutions financières représentatives du secteur.

Peu d'impact sur l'entrepreneuriat

Les cinq participants ont exprimé l'avis que le resserrement de leurs exigences aura peu d'impact sur l'esprit d'entreprise.

Au contraire, on estime que la présence de firmes plus sainement capitalisées sera bénéfique au climat des affaires, en bout de ligne.

Jacques Tousignant, vice-président d'Investissements Novacap, a lancé la discussion en mentionnant que l'intérêt de sa firme est maintenant dirigé vers les entreprises bien placées pour résister à la libéralisation des échanges à l'échelle nord-américaine. Cette préoccupation coïncide avec celle des clients, qui ont modifié leur argumentation pour obtenir un prêt.

« Au lieu de nous démontrer qu'il y a un immense marché pour leurs produits, les entreprises nous disent qu'il y a un créneau et qu'elles vont s'en emparer plus facilement parce que les multinationales ne s'y intéressent pas. Elles se préoccupent beaucoup plus de la concurrence qu'auparavant », a constaté M. Tousignant.

Dans le même ordre d'idées, Bernard Deschamps, vice-président d'Investissement Desjardins, a affirmé que la compétitivité est devenue la priorité de son institution.

« Nos clients doivent démontrer qu'ils ont des produits de qualité et des perspectives de croissance. On ne regarde plus uniquement l'ampleur des comptes clients », a-t-il expliqué.

L'environnement, source de colère

Parmi les nouvelles exigences, celle de l'environnement provoque parfois la colère des clients.

Claude Pineau, vice-président à la Banque Royale (Mtl, 25,13 \$), a signalé que l'institution a été traitée de tous les noms lorsqu'elle s'est mise à réclamer une vérification environnementale de l'emplacement retenu par un aspirant franchisé.

« Il y a un danger que les gouvernements se servent des banques pour faire respecter leurs politiques environnementales. Comme le prêteur peut être tenu responsable, cela va certainement nuire aux avenues de financement », a précisé M. Pineau.

Pour sa part, Gustave Potvin, vice-président de RoyNat, retient la formation du personnel comme nouvel aspect à examiner. Sans être passé nommément au rang de critère, cet aspect « peut être pris en considération. Ce sont des questions qu'on ne posait pas auparavant », a-t-il dit.

Enfin, Jean-Pierre Lambert, vice-président à la Banque Nationale (Mtl, 9,25 \$), a noté que les banques ont mis un frein aux financements adossés.

Dans un contexte plus favorable, M. Lambert croit que le financement externe passera d'un ratio de capitaux propres de l'emprunteur de 10:1 de l'emprunteur à un niveau de 5:1, plus sécuritaire pour l'institution prêteuse.

Cela étant admis, M. Lambert a précisé qu'il restera toujours « des capitaux pour de bonnes fusions et acquisitions ».

À l'exception de M. Tousi-



Jacques Tousignant, vice-président d'Investissements Novacap : « Depuis la fin de 1991, on nous présente à nouveau des dossiers d'expansion et non plus seulement de refinancement. »



Bernard Deschamps, vice-président d'Investissement Desjardins : « L'offre de capital de risque a augmenté au Québec, contrairement au reste du Canada. C'est à cause du Fonds de solidarité de la FTQ. »



Gustave Potvin, vice-président de RoyNat : « Regarder la valeur future de l'entreprise, ce n'est plus facile. Avant, il suffisait de scruter les trois à quatre dernières années. »

QUAND ON A DES OBJECTIFS ÉLEVÉS

Quels que soient vos projets, associez-vous l'expertise d'un chef de file.

Nos conseillers chevronnés ont déjà fait leurs preuves! On leur reconnaît dans le milieu financier de nombreuses réalisations et un réseau de contacts bien établi.

Leurs produits/services, mis en commun avec leurs connaissances en gestion des affaires, en font des conseillers privilégiés de nos clients.

- * fusion et acquisition d'entreprises
- * évaluation d'entreprises
- * financement
- * planification financière et études de faisabilité
- * réclamations d'assurance et assistance en cas de litige

Vos associés:

Pierre Bourdon, C.A.
Raymond David, C.A.
Hugues Gagnon, C.A., C.B.V.
Nicolas Panagis, C.A., C.B.V.
(514) 393-7115

**Samson Bélair
Deloitte &
Touche**



IL FAUT AUSSI AVOIR DES APPUIS SOLIDES

montrent de plus en plus sophistiqués

gnant, qui a affirmé sentir une nette reprise à la lumière des ventes records réalisées par deux de ses clients fabriquant des produits de consommation, les participants à la table ronde demeurent prudents quant aux perspectives à court terme.

Plus de prêts conjoints

M. Potvin a même ajouté que, à la différence de 1982, les grandes entreprises ont davantage été touchées cette fois-ci et éprouvent autant de difficulté que les petits joueurs à retrouver la confiance.

En dehors des secteurs plus solides, comme le pharmaceutique et les télécommunications, M. Lambert accorde de meilleures chances aux firmes qui profiteront des changements en cours. Les cas de Club Price et de Val Royal (Mtl, 14 \$), dans la vente au détail, lui apparaissent de bons exemples de firmes capables de profiter des nouveaux comportements des consommateurs.

Constitution : des avis partagés

Pour ce qui est de l'impact de la question constitutionnelle, les avis sont partagés.

Tandis que M. Lambert a fait remarquer que des projets d'investissement sont retardés dans l'attente d'un dénouement, M. Potvin croit que cette incidence est probablement surestimée.

« La situation est pire en Ontario où l'on ne peut pas dire que ce facteur joue énormément », a commenté ce dernier.

Malgré toutes les raisons qui jouent contre un retour à la normale, les représentants des prêteurs restent optimistes et pensent qu'il est possible d'être plus créatif tout en collant davantage aux règles de base.

M. Pineau prévoit que les institutions se regrouperont plus fréquemment afin de partager leurs risques et d'augmenter leur bagage d'expérience.

« Il y aura définitivement un plus grand nombre de cas de syndicalisation (regroupements d'investisseurs). Au cours des années passées, on limitait cette forme d'intervention aux très grands financements, a observé M. Pineau.

« Cela se verra de plus en plus dans les prêts aux PME afin de partager nos évaluations et de limiter nos pertes éventuelles. »

VALLIER LAPIERRE

COMMUNIQUÉ
CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL
**VISEZ L'OPTIMUM
DE L'ACTION EN
90
MINUTES SEULEMENT**
QUATRE CUEILLETES
ET QUATRE DÉPARTS
DE LIVRAISONS EN
"CIRCUIT DE PRESSE"
À CHAQUE JOUR

BLITZ 24 INC.
593-7399
(514)



Claude Pineau, vice-président à la Banque Royale : « Il faut s'attendre à une plus grande participation des prêteurs au déroulement des affaires. »



Jean-Pierre Lambert, vice-président à la Banque Nationale : « Je préfère des gens respectant les normes et capables de passer à travers les coups durs. »



E D R O I T D E L A R É U S S I T E

Les chefs d'entreprise du Québec peuvent compter sur l'équipe du droit des affaires de Desjardins Ducharme Stein Monast, un partenaire clé dans la réussite d'une opération de financement.

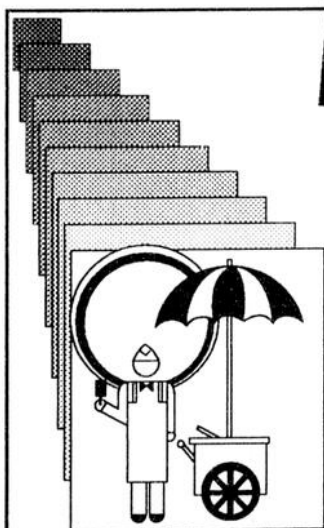


DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
A V O C A T S

<p>MONTRÉAL 600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4L8 TÉLÉPHONE : (514) 878-9411 TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092</p>	<p>QUÉBEC 1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC) G1R 5G4 TÉLÉPHONE : (418) 529-6531 TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391</p>	<p>MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ INTERNATIONALE TORY DUCHARME LAWSON LUNDELL LONDRES • HONG KONG</p>	<p>AFFILIÉ À TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON TORONTO LAWSON LUNDELL LAWSON & MCINTOSH VANCOUVER</p>
--	---	--	---

MEMBRE DE LEX MUNDI, AFFILIATION INTERNATIONALE DE PLUS DE 110 CABINETS INDÉPENDANTS

LES CAHIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES



SOYEZ PRÉSENT!

AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN CAHIER SPÉCIAL

LES FRANCHISES

DATE DE PARUTION: 12 SEPTEMBRE 1992
DATE DE TOMBÉE: 28 AOÛT 1992

• POUR INFORMATIONS •

MONTRÉAL: (514) 842-6491 **TORONTO:** (416) 324-2789 **VANCOUVER:** (604) 984-7176



« Il y a toujours eu plus que de l'argent sur la table »

.....
Camille Chagnon, président
Le Groupe Chagnon
Varenes, Québec

« Chez RoyNat, celui qui a étudié ma première demande d'emprunt traite toujours avec moi vingt ans plus tard. Connaissez-vous un autre prêteur qui aurait offert la même qualité de service? »

« RoyNat m'a fourni plus que de l'argent. Pendant toutes ces années, ses précieux conseils m'ont aidé à prendre des décisions importantes pour Le Groupe Chagnon. »

Ainsi témoigne Camille Chagnon, cet entrepreneur par excellence.

Soudeur au début des années 60, M.Chagnon a bâti un groupe diversifié de sept compagnies fabriquant des conteneurs industriels, des systèmes hydrauliques et des remorques de tout genre pour l'industrie du camionnage, ou fournissant des services d'entretien et de réparation des engins de chantier. Le Groupe emploie plus de 400 personnes.

« Je ne suis pas toujours d'accord avec RoyNat. Mais si vous vous arrêtez à penser que cette société a participé à la plupart de nos projets des deux dernières décennies, vous comprendrez pourquoi je la consulte fréquemment. »

« Elle n'est pas nécessairement la moins chère. Cependant, sa connaissance de vos affaires et sa souplesse ne se trouvent nulle part ailleurs, et surtout pas chez les prêteurs conventionnels. »

« Avec RoyNat, il y a toujours plus que de l'argent sur la table. »

FINANCEMENT D'ENTREPRISES



Anjou (514) 493-4555, Drummondville (819) 477-3801,
 Laval (514) 668-3131, Longueuil (514) 670-9210,
 Pointe-Claire (514) 426-4200, Québec (418) 683-2177.

FINANCEMENT OFFERT PAR LES BANQUES CANADIENNES ET LES COOPÉRATIVES

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	FINANCEMENT A TERME				Financement non garanti	Secteurs de financement préférés
	Marge de crédit	À taux flottant	À taux fixe	Minimum/maximum d'un prêt		
BANQUE CIBC - Manon Normandeau (514) 876-2982	oui	oui	oui	selon le dossier	selon le cas	aucune préférence
BANQUE DE MONTRÉAL - directeur de comptes en succursale - Mario Lamarche (514) 877-8228	oui (1)	oui (2)	oui	selon le dossier	oui	aucune préférence, chaque dossier est étudié au mérite
BANQUE SCOTIA - Paul Chauvette (514) 499-5454	oui	oui	oui	selon les besoins	oui	aucune préférence
BANQUE LAURENTIENNE - directeur des succursales	oui	oui	oui	aucune limite	oui	aucune préférence
BANQUE NATIONALE - Jean-Pierre Guindon (514) 394-6603	oui	oui	oui	aucune limite	oui	la Banque ne fait pas de sélection
BANQUE ROYALE - directeur des centres - Yves Trépanier (514) 874-8411	oui	oui	oui	aucune limite	selon le cas	aucune préférence, chaque dossier est étudié au mérite
BANQUE TORONTO-DOMINION - Jean-Pierre Roberge (514) 289-1478	oui	oui	oui	aucune limite	oui	aucune préférence
CAISSE CENTRALE DESJARDINS - Fernand Lafleur (514) 281-7089	oui	oui	oui	selon le dossier	selon le cas	moyennes et grandes entreprises, commerces, organismes publics/parapublics dont les besoins dépassent les capacités des caisses ou de leur fédération
CAISSES POPULAIRES DESJARDINS - directeur des caisses	oui	oui	oui	selon le dossier	selon le cas	aucune préférence

(1) En plus d'une protection de découvert commercial, la B de M offre maintenant le *Multicompte* (compte chèques-prêts) qui porte un intérêt sur solde créditeur.
 (2) La B de M offre également la possibilité d'épargner 1 % d'intérêt grâce à son programme *Barème PME* en vigueur jusqu'au 1^{er} janvier 1993.

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

FINANCEMENT OFFERT PAR LES BANQUES ÉTRANGÈRES

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	FINANCEMENT A TERME				Financement non garanti	Secteurs de financement préférés
	Marge de crédit	À taux flottant	À taux fixe	Minimum/maximum d'un prêt		
BANCO CENTRAL OF CANADA - Diego Garcia (514) 288-7878	oui	oui	non	50 000 \$ et +	non	aucune préférence
BANQUE ABN AMRO DU CANADA - Jean Tremblay (514) 284-1133	oui	oui	oui	1 M\$ et +	oui	prêt corporatif, moyennes/grandes entreprises, import/export, international, projets, marchés/capitaux, change
BANQUE BARCLAYS DU CANADA - Howard J. Gosselin (514) 871-8844 - Philippe L. Wong (international)	oui	oui	oui	1 M\$ et +	oui	commercial et industriel, immobilier, corporatif, financement international
BANQUE CHASE MANHATTAN DU CDA - Denis Aubin (514) 849-1475	oui	oui	oui	5 M\$ et +	oui	ressources naturelles, financement corporatif et communications
BANQUE COMM. ITALIENNE DU CDA - Salvatore Mariani (514) 284-3627	oui	oui	oui	aucune limite	oui	commercial, import/export, manufacturier, multinationales
BANQUE D'AMÉRIQUE DU CANADA - Gilles De Montigny (514) 288-3700	oui	oui	oui	5 M\$ et +	non	financement de grandes entreprises, international, immobilier, projets
BANQUE DE BOSTON DU CANADA - D. De Braga (514) 397-9600, p. 206	oui	oui	oui	500 000 \$ à 20 M\$	non	commercial et industriel
BANQUE DE TOKYO - Amos Simpson (514) 875-9261	oui	oui	oui	3 M\$ et +	oui	aucune préférence
BANQUE FUJI DU CANADA - Anthony Gagnon (514) 393-8748	oui	oui	oui	5 M\$ et +	occasionnellement	grandes entreprises, multinationales
BANQUE HONGKONG DU CANADA - Patrice Blondel (514) 875-8790 - Philippe Bertrand (514) 866-2841	oui	oui	oui	500 000 \$ et +	non	commercial, import/export
BANQUE NATIONALE DE GRÈCE CDA - Thetis Constantinidis (514) 954-1522	oui	oui	oui	jusqu'à 5 M\$	oui	PME manufacturière (gros et détail), secteur des services, commercial, import/export
BANQUE NATIONALE DE PARIS (CDA) - 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
BANQUE NATIONAL WESTMINSTER CDA - Luc St-Arnauld (514) 287-1666	oui	oui	oui	1 M\$ et +	oui	commercial, industriel, immobilier
BANQUE NAZIONALE DEL LAVORO DU CDA - Armando Pertugia (514) 281-0077	à court terme	max. 5 ans	non	1 M\$ et +	oui	immobilier et manufacturier
BANQUE RÉPUBLIQUE NATIONALE DE NEW-YORK (CANADA) - Georges F. Oquet (514) 288-5551	oui	oui	oui	500 000 \$ et +	non	import/export, manufacturier, distribution, grossiste, immobilier, construction
BANQUE SANWA DU CANADA - Alain Besner (514) 845-1883	(sans compte courant)	oui	oui	1 à 30 M\$	oui	moyennes et grandes entreprises
CITIBANQUE CANADA - Gaétan Favreau (514) 393-7507	oui	oui	oui	10 M\$ et +	oui	grandes entreprises, immobilier, agences gouvernementales, fusions/acquisitions, financement adossé
CRÉDIT LYONNAIS CANADA - Jérôme Courcier (514) 499-8744	oui	oui	oui	1 M\$ et +	oui	commerce international, manufacturier
CRÉDIT SUISSE CANADA - Alain M. Bernard (514) 933-8774	oui	oui	oui	5 M\$ et +	(cas particuliers)	grandes entreprises
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (CANADA) - Francis Champigny, J.C. Pépin (514) 875-0330	oui	oui	oui	1 à 15 M\$	oui	commercial, commerce extérieur. Dans tout autre secteur, la qualité du produit est seule prise en compte

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

Malgré le GATT

Les agriculteurs intéressent les prêteurs

Les spécialistes de la finance n'accordent pas foi aux prévisions apocalyptiques des syndicats d'agriculteurs quant à l'impact des décisions du GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*).

Le milieu bancaire voit poindre des entreprises agricoles mieux structurées avec cet accord de libéralisation des échanges internationaux et cherche à en profiter.

Malgré la mainmise de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins sur le secteur agricole, les banques redoublent d'efforts pour attirer les grands agriculteurs.

L'intérêt est même renouvelé en raison des changements - toujours pendents - qu'un nouvel accord du GATT pourrait apporter aux contingentements.

En visant les producteurs les plus rentables - environ le tiers d'entre eux - les banques espèrent attirer un bon nombre des grandes exploitations qui apparaîtront dans la foulée de la libéralisation des échanges. Leurs divisions spécialisées sont déjà sur les dents en vue de s'arracher ces clients rentables.

Division spéciale

À la Banque Royale (Mtl, 25,13 \$), Florent Fortier, directeur, secteur agricole, a fait valoir que cette institution a été la première à mettre sur pied, au début des années 1970, une division spécialisée s'adressant spécifiquement aux agriculteurs.

Comme preuve de l'orientation de la banque dans le domaine, M. Fortier a avancé que seulement 40 % des prêts consentis sont couverts par une garantie de l'Office du crédit agricole (OCA).

Reconnaissant à son concurrent d'avoir créé certains précédents, Cyrille Parent, directeur du service des affaires agricoles à la Banque Nationale (Mtl, 9,25 \$), a soutenu que ses 125 succursales actives dans le domaine ont une bonne avance au niveau des parts de marché.

Des parts de 15 %

M. Parent accorde à la Banque Royale environ 15 % des prêts alors que M. Fortier s'est dit à égalité avec la Banque Nationale, avec une part de marché d'environ 20 %.

Brigitte Dumont, responsable du secteur agricole à la Confédération Desjardins, serait portée à donner raison à son collègue de la Banque Nationale.

Même si l'embauche de

spécialistes par les caisses est plus récente, M^{me} Dumont a mentionné que le nombre de 90 agronomes et techniciens agricoles en place dépasse maintenant celui que totalisent les deux principales banques au Québec.

La domination des caisses remonte à l'avènement des prêts garantis par l'OCA, à la fin des années 1970.

Tandis que les banques ont décidé de boycotter le programme un certain temps, les caisses en ont profité

pour accroître leur part de marché.

« En 1975, les banques avaient 55 % et nous, 40 % de part de marché. Nous avons atteint 56 % le 31 décembre dernier », a précisé M^{me} Dumont.

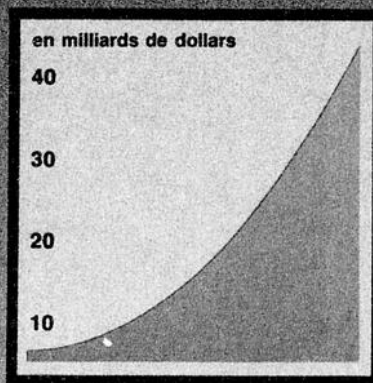
Les trois représentants souhaitent que la nouvelle loi sur le crédit agricole incite le gouvernement à mieux cibler son aide. Actuellement, tous les prêts garantis donnent droit au remboursement de la moitié des intérêts dépassant

le seuil de 4 % pour la première tranche de 200 000 \$ empruntée. Tous les agriculteurs, peu importe leur situation, ont droit à cet avantage.

VALLIER
LAPIERRE

CAISSE
DE DÉPÔT
ET PLACEMENT
DU QUÉBEC

AU PROFIT DES QUÉBÉCOIS



Partenaire recherché des entrepreneurs québécois, la Caisse participe au capital-actions des entreprises, jusqu'à concurrence de 30%. Ces participations financières constituent une de ses lignes de force.

Au fil des ans, la Caisse s'est associée à plus d'une centaine d'entreprises dynamiques à travers le Québec.

La Caisse : le savoir-faire qui profite.

FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE

Des effets vraisemblablement contraires aux intentions du gouvernement

Le nouveau programme de prêt garanti de la SDI

Le programme de prêt garanti à la petite entreprise (PPE) qu'a récemment lancé la Société de développement industriel (SDI) risque de porter un coup fatal aux petites et moyennes entreprises (PME) emprunteuses qui éprouvent des difficultés financières.

Bien que le gouvernement manifeste par ce nouveau programme son intention de participer activement au redressement de l'économie québécoise, les effets produits seront vraisemblablement contraires aux buts poursuivis.

Le programme de la société d'État risque en outre d'avoir des effets néfastes importants sur l'économie en général puisque nombre de PME recourent à cette forme de prêt.

Coût du projet		Financement		Garantie
Équipement	75 000 \$	PPE	100 000 \$	Nantissement commercial
Outillage	25 000 \$	Mise de fonds	25 000 \$	Caution personnelle
Améliorations locatives	25 000 \$			Fédéral
Total	125 000 \$	Total	125 000 \$?

Tableau : LES AFFAIRES

Avec la mise sur pied de son nouveau programme de prêts, la SDI s'ajoute à la liste des institutions financières qui offrent déjà des prêts aux petites entreprises. Toutefois, le programme de la SDI se distingue des autres en permettant à l'emprunteur d'étendre le prêt au fonds de roulement.

En pratique, le prêt en question est mis au point par le ministère québécois de l'Industrie, du Commerce

et de la Technologie et par les institutions prêteuses. Ces dernières administrent elles-mêmes les prêts.

Prenons le cas classique d'un PPE de 100 000 \$ sur un projet d'investissement de 125 000 \$.

échéant, la disposition aurait lieu dans l'intérêt des deux parties.

Mais compte tenu de la position de « garant » du fédéral dans le dossier, la réalisation de la garantie s'effectue au détriment de l'entrepreneur.

Réalisation de la garantie

Qu'arrive-t-il lorsque l'institution financière doit réaliser sa garantie ?

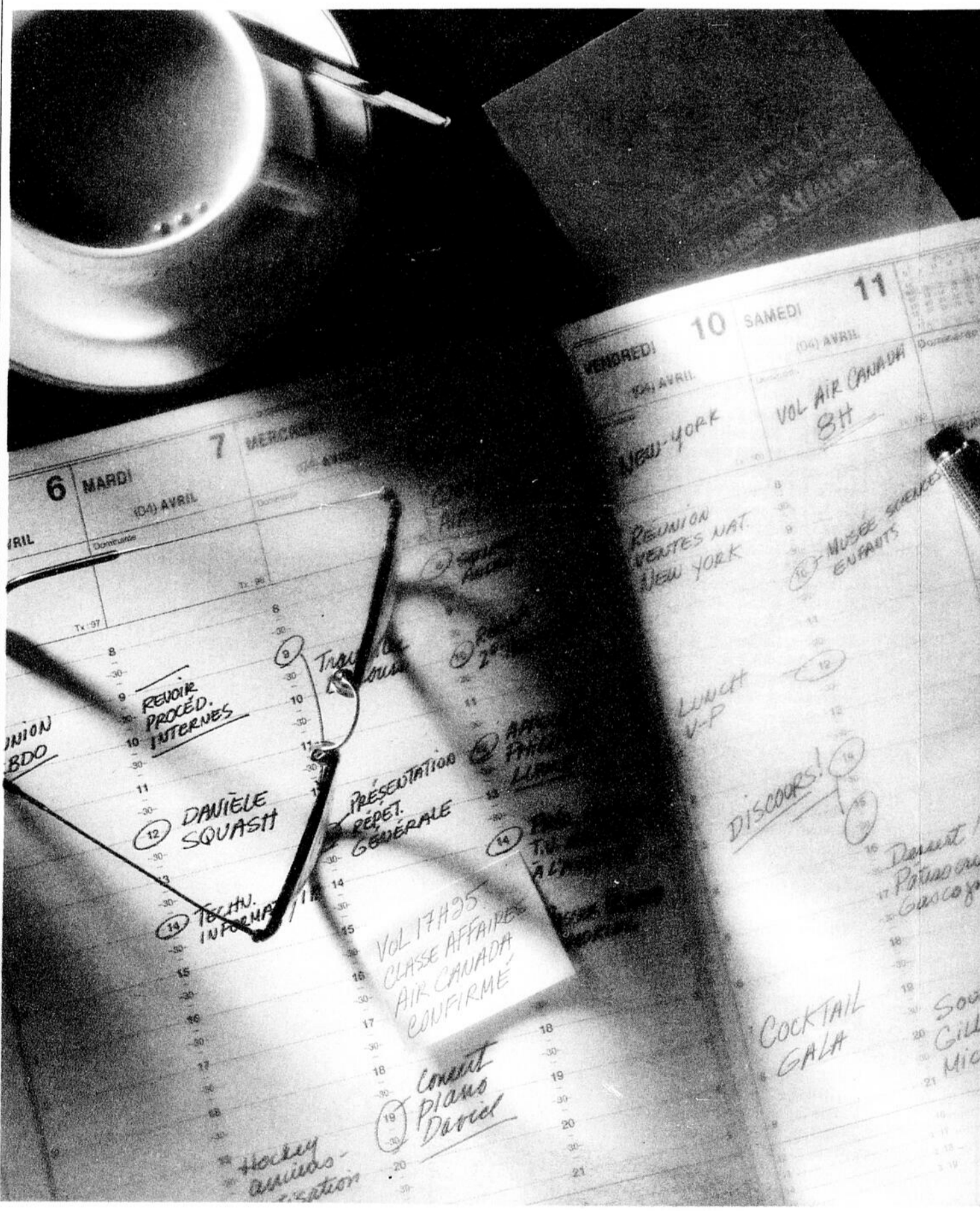
Évidemment, si le prêt n'était pas garanti par le fédéral, le prêteur et l'emprunteur auraient intérêt à travailler ensemble pour obtenir le meilleur prix possible lors de la disposition des éléments d'actif. Le cas

Objectifs du banquier

Le banquier se fixe deux objectifs, soit rapatrier son argent et satisfaire les exigences du gouvernement fédéral.



Le fait de laisser la gestion du risque entre les mains des prêteurs place les entrepreneurs dans une situation très délicate lors de la réalisation de la garantie.



LES CAHIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES

SOYEZ PRÉSENT!

AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN CAHIER SPÉCIAL

LE MOIS DE LA QUALITÉ

DATE DE PARUTION: 12 SEPTEMBRE 1992
DATE DE TOMBÉE: 28 AOÛT 1992

• POUR INFORMATIONS •

MONTRÉAL: (514) 842-6491 TORONTO: (416) 324-2789 VANCOUVER: (604) 984-7176

risque de porter un coup fatal aux emprunteurs



Les Institutions prêteuses administrent elles-mêmes les prêts consentis dans le cadre du programme de la SDI.

déral en ce qui a trait aux efforts de recouvrement.

Pour atteindre ces deux objectifs, le banquier n'hésitera pas à :

1. liquider les équipements à des prix dérisoires;
2. obtenir un jugement exécutoire à l'encontre de l'entrepreneur dans un cas de faillite;
3. faire sa réclamation au fédéral.

La seule façon pour le banquier d'obtenir sa réclamation consiste à acculer l'entrepreneur à la liquidation.

Le fait de laisser la gestion du risque entre les mains des

prêteurs place l'entrepreneur dans une situation très délicate lors de la réalisation de la garantie. Cela laisse la porte grande ouverte à des abus administratifs qui viennent ternir l'objectif d'un prêt garanti.

La bonne volonté des dirigeants gouvernementaux n'est certainement pas à mettre en cause, mais les effets qui peuvent découler d'une telle situation risquent de s'avérer fort néfastes pour les petites entreprises.

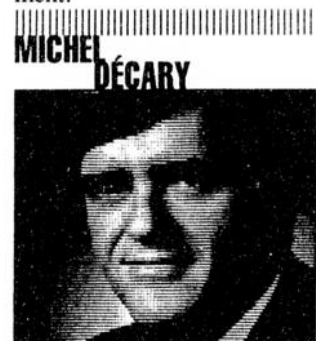
L'emprunteur faisant partie intégrante d'un programme de garantie de prêt doit limi-

ter sa responsabilité financière à la mise de fonds originale requise lors de la négociation du prêt.

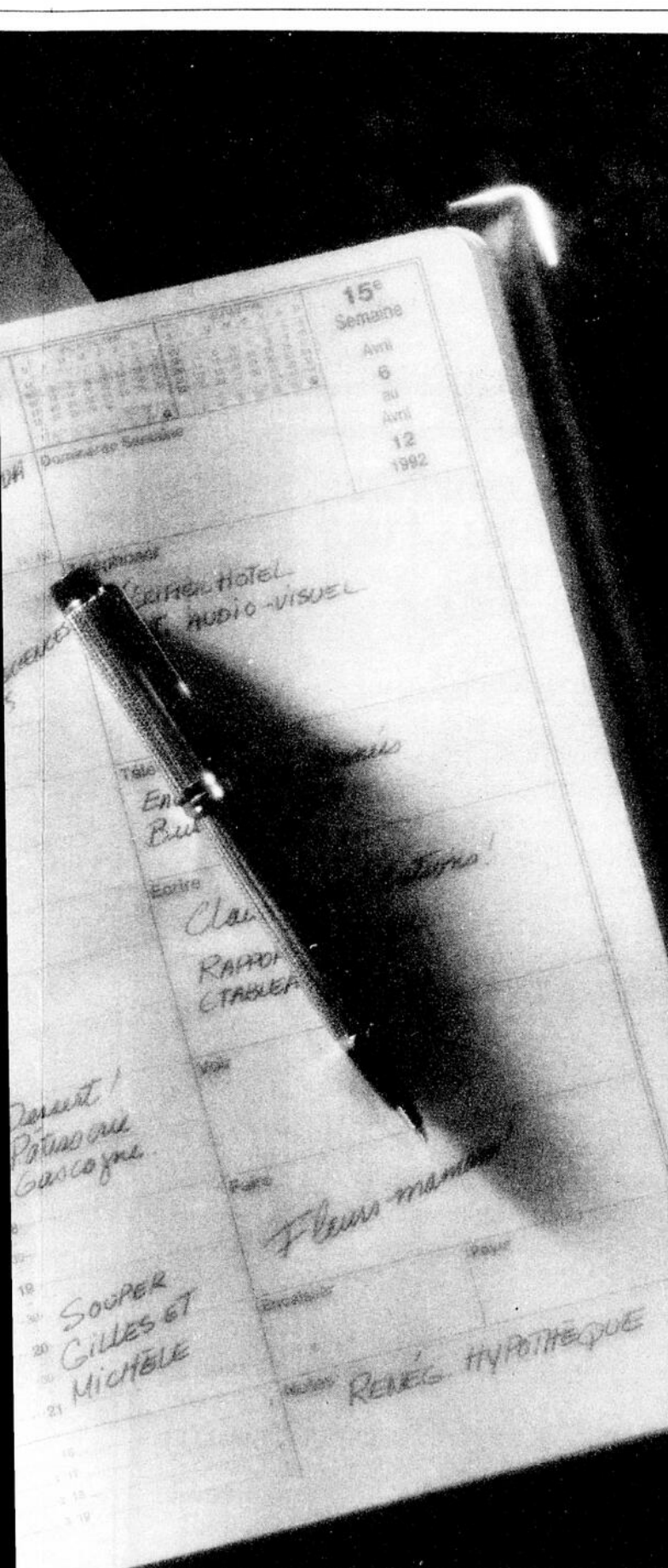
Il appartient donc au gestionnaire du risque - la banque - de se doter d'un mécanisme qui lui permette de limiter ses pertes en effectuant une liquidation ordonnée des garanties qui lui sont confiées.

Bien que cet instrument financier puisse s'avérer très populaire parmi les PME, l'entrepreneur qui ne peut négocier ce genre de prêt sans endossement personnel

de sa part devrait opter pour un autre type de financement.



Michel Décary est vice-président à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.



Votre horaire, c'est notre horaire.

Chez Air Canada, les journées bien remplies, ça nous connaît. Plus de 1000 vols chaque jour vers plus de 100 destinations de par le monde. Des horaires pratiques vous permettant d'aller où vous voulez, quand vous le voulez.

Un réseau parfaitement intégré de correspondances avec les vols de nos transporteurs Liaison™. De nouveaux appareils 747-400 vous offrant un confort exceptionnel.

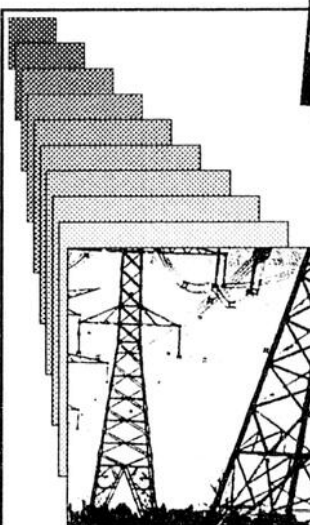
Et une grande flexibilité afin de répondre à tous vos besoins, même les plus imprévus. Les journées bien remplies, ça nous connaît vraiment. Car c'est de votre horaire que nous nous inspirons pour bâtir le nôtre. Et pour vous offrir le meilleur service qui soit, jour après jour.



Air Canada

Vous partez toujours gagnant avec Air Canada.

DOSSIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES



SOYEZ PRÉSENT!

AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER SPÉCIAL

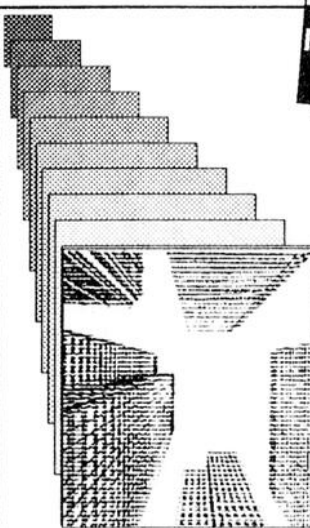
ÉNERGIE, MINES ET RESSOURCES

DATE DE PARUTION: 19 SEPTEMBRE 1992
DATE DE TOMBÉE: 4 SEPTEMBRE 1992

• POUR INFORMATIONS •

MONTRÉAL: (514) 842-6491 TORONTO: (416) 324-2789 VANCOUVER: (604) 984-7176

DOSSIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES



SOYEZ PRÉSENT!

AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER SPÉCIAL

IMMEUBLE COMMERCIAL

DATE DE PARUTION: 12 SEPTEMBRE 1992
DATE DE TOMBÉE: 28 AOÛT 1992

• POUR INFORMATIONS •

MONTRÉAL: (514) 842-6491 TORONTO: (416) 324-2789 VANCOUVER: (604) 984-7176

FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE

FINANCEMENT OFFERT PAR LES SOCIÉTÉS DE FIDUCIE

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	FINANCEMENT A TERME				Financement non garanti	Secteurs de financement préférés	Secteur où l'institution ne prête pas, ni n'investit
	marge de crédit	à taux flottant	à taux fixe	minimum/maximum d'un prêt			
FIDUCIE CANADIENNE ITALIENNE - Raphael Iorio (514) 270-4124	oui	oui	oui	selon le dossier	occasionnellement	commercial et professionnel, particuliers	grande industrie, hôtellerie
FIDUCIE DES JARDINS - Yves Aubin (514) 286-5836	non	oui	oui	15 000 à 15 M\$	non	hypothèques, prêts agricoles, intérimaires spéciaux, avances (secteur parapublic)	prêts pour fonds de commerce
FIDUCIE LA MÉTROPOLITAINE - René Bellerive (514) 849-5564	non	oui	oui	700 000 \$ et +	exceptionnellement	immobilier seulement	
MONTRÉAL TRUST - Michel Desrochers (514) 982-7316	non	oui	oui	2,5 M\$ et +	oui	grandes entreprises	aucune restriction
SOCIÉTÉ CANADA TRUST - Yvon Surprenant (514) 847-2505	particuliers	oui	oui	500 000 \$ et +	non	hypothèques résidentielles et commerciales	hôtellerie, restauration, industriel
SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE - Marcel Lefebvre (514) 844-2050	oui	oui	oui	selon le dossier	non	immobilier résidentiel, multi-logements et commercial	hôtellerie, restauration
TRUST BONAVENTURE - Julie Tessier (514) 879-9257	non	non	oui	50 000 \$ et +	non	immobilier résidentiel	
TRUST CENTRAL GUARANTY - Paul Nault (514) 935-8410	non	oui	oui	250 000 \$ et +	non	prêts corporatifs, hypothèques commerciales, financement à tempérament pour équipement forestier	équipement de restaurants,
TRUST CIBC - Alain Turcotte (514) 878-3861	non	non	oui	selon le dossier	non	hypothèques résidentielles et commerciales	selon la nature du dossier
TRUST FIRST CITY - Tony Gulotta (514) 842-4851	non	oui	oui	750 000 \$ et +	non	immobilier (hypothèques commerciales)	hypothèques résidentielles
TRUST GÉNÉRAL - Guy Gendron (514) 871-7184	non	oui	oui	500 000 \$ et +	oui	manufacturier/distribution, alimentation et services	restauration, hôtellerie, loisirs
TRUST NATIONAL - Gilles Lefebvre (514) 842-2001	particuliers	oui	oui	0 - 10 M\$	non	prêts hypothécaires (multi-résidentiel et commercial)	industriel, hôtellerie
TRUST PRÊT ET REVENU - Gilles Vézina (418) 692-1221 - Louis Grefford (514) 288-1221	particuliers	oui	oui	0 - 5 M\$	non	prêts hypothécaires (immobilier et commercial)	manufacturier, hôtellerie
TRUST ROYAL DU CANADA - Daniel Gauvin (514) 876-2712	oui	oui	oui	5 M\$ et +	oui	compagnies publiques et privées ayant un bilan favorable	aucune restriction au Canada

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

DESJARDINS, LAPOINTE, DELAGE, MOUSSEAU, BELANGER

conseillers juridiques et notaires
agents de marques de commerce

Tour de la Banque Nationale
600 ouest, rue de la Gauchetière, bureau 2185, Montréal, Québec H3B 4L8
Téléphone: (514) 875-5404 - Télécopieur: 875-5647

STOCK GUIDE PUBLICATIONS INC.

S.V.P., inclure votre chèque
et ajouter la T.P.S. de 7%.

STOCK GUIDE PUBLICATIONS Inc.
19385 Southbranch Road
Casier postal 160
Williamstown, Ontario
K0C 2J0
Tél.: (613) 931 - 2897

ANALYSE FONDAMENTALE

Données et ratios financiers à partir
des rapports annuels et périodiques
de plus de 1 000 compagnies inscrites à
la bourse de Montréal et à
la bourse de Toronto.

Publication mensuelle - 119 \$ par année
Exemplaire échantillon - 12 \$

Version électronique: - 599 \$ par année

Comprenant:

Une base de données de 1 000 titres,
incluant cinq années financières,
profils de société, etc.
Les programmes requis pour lire,
filtrer et lister la base de données.

Disquettes de présentation
5 1/4" ou de 3 1/2" au prix de 10\$.

EST-CE QUE VOTRE COMPAGNIE DISPOSE DE LA MEILLEURE STRUCTURE FINANCIÈRE?

- Voulez-vous entreprendre une expansion au Canada ou aux États-Unis?
- Voulez-vous privatiser votre compagnie?
- Voulez-vous racheter un actionnaire?
- Voulez-vous améliorer votre "flux monétaire"?
- Voulez-vous augmenter la base de capital de votre entreprise?
- Voulez-vous acheter un compétiteur?
- Voulez-vous augmenter votre marge de manoeuvre avec votre banque?

Si vous avez répondu "oui" à l'une de ces questions il serait primordial de parler avec les professionnels de CCFL. Nous pouvons fournir les instruments financiers tels que le financement à terme, la dette subordonnée et l'équité pour permettre à votre compagnie de disposer de la meilleure structure financière.

CORPORATION CANADIENNE DE FINANCEMENT LIMITÉE

Montréal
(514) 287-9884

Toronto
(416) 977-1450

Vancouver
(604) 669-4555

CCFL

Les grandes institutions financières décentralisent leurs activités

Afin d'être plus concurrentielles et de se rapprocher de leurs clients, les deux principales banques au Québec ont fortement décentralisé leurs activités depuis peu.

Première à implanter cette réforme il y a cinq ans, la Banque Royale (Mtl, 25,13 \$) a dû accentuer le mouvement il y a quatre mois, en réaction à la stratégie adoptée il y a un peu plus d'un an à la Banque Nationale (Mtl, 9,25 \$).

Cette dernière, la plus importante banque au Québec, a effectué le virage de façon radicale en créant 21 vice-présidences régionales, dont relèvent en moyenne 25 succursales et un centre d'affaires bancaires commerciales.

Pierre Paquette, vice-président exécutif, affaires bancaires, à la Banque Nationale, a expliqué au journal LES AFFAIRES que la nouvelle structure a permis d'éliminer un niveau hiérarchique entre les directeurs de succursale et le siège social.

Réduire le temps de réponse

Destinée principalement à fidéliser et à attirer la clientèle des PME, la régionalisation avait comme principal objectif de réduire le temps de réponse à la clientèle.

Dotées de responsabilités accrues et de l'autorité conséquente, les directions régionales sont devenues autant de centres de profit autonomes.

En plus de la marge de manœuvre suffisante pour autoriser les prêts commerciaux jusqu'à un certain montant, les vice-présidents régionaux ont aussi une certaine latitude quant aux taux d'intérêt consentis.

M. Paquette a souligné que la décentralisation aura ainsi permis tout à la fois d'augmenter la productivité du personnel et de rehausser le service à la clientèle.

Semblable, moins gros

La structure de la Banque Royale reflète des préoccupations semblables.

La première banque en importance au Canada est cependant davantage concentrée autour de Montréal, le nombre de ses succursales étant moindre et leur dissémination, moins élargie à la grandeur du Québec. La Banque Nationale possède 500 succursales contre 247 dans le cas de la Banque Royale.

Afin de rapprocher les cen-

tres de décision de la clientèle, cinq vice-présidences régionales chapeautent maintenant les 22 directions régionales dont relèvent les succursales et les 25 centres de service aux PME. Par exem-

ple, la région Brossard regroupe les 60 succursales en Montérégie et en Estrie.

Jacques Spencer, vice-président et directeur, région Brossard, à la Banque Royale, a indiqué au journal LES

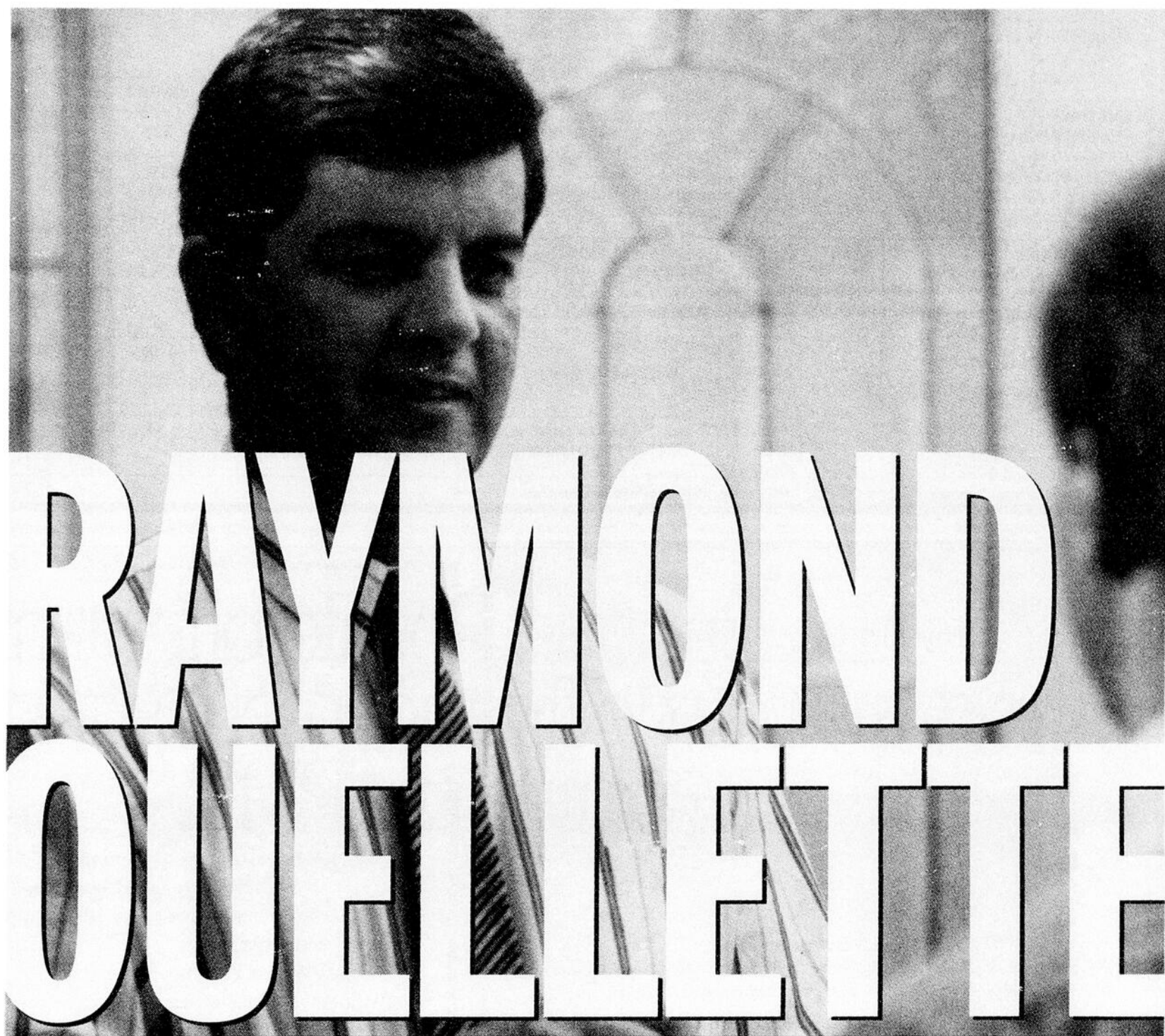
AFFAIRES que les 22 directeurs régionaux, sans avoir le statut de vice-président, contrôlent leur marché au point de déterminer l'ouverture ou la fermeture des succursales.

« Les cadres de la banque

ont dû assumer un nouveau rôle. De banquiers, ils sont devenus de véritables hommes d'affaires puisqu'ils doivent gérer leurs activités de la même manière qu'un détenteur de franchise. »

Comme à la Banque Nationale, la formule est assortie d'une rémunération au rendement.

VALLIER
LAPIERRE



La Banque de Montréal s'intéresse depuis longtemps au marché de la PME. Raymond Ouellette, p.d.g. de Les Produits Verriers Novatech inc., nous disait à ce sujet : « En 1982, en pleine récession, j'ai laissé un emploi très bien rémunéré pour me lancer en affaires. Je voulais offrir des produits différents qui faisaient appel à de nouvelles technologies. La Banque de Montréal a cru dès le départ en mes idées et a été la première banque à m'accorder un crédit d'opération. Depuis lors, elle n'a jamais cessé de supporter mon entreprise dans ses projets d'expansion. Aujourd'hui, nous employons plus de 120 personnes et, avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 14 millions de dollars, nous occupons une place enviable dans les marchés canadien et québécois des fenêtres de portes. »

La Banque de Montréal a joué et s'engage à jouer un rôle de plus en plus actif auprès des petites et moyennes entreprises. Le nouveau programme Barème-PME, par exemple, offre à la plupart d'entre elles la possibilité d'épargner 1% d'intérêt sur les prêts à taux variable. Avantage non négligeable quand on sait que la Banque de Montréal maintient sa position de leadership en matière de taux d'intérêt.

**Au-delà de l'argent,
il y a les gens.**



Banque de Montréal

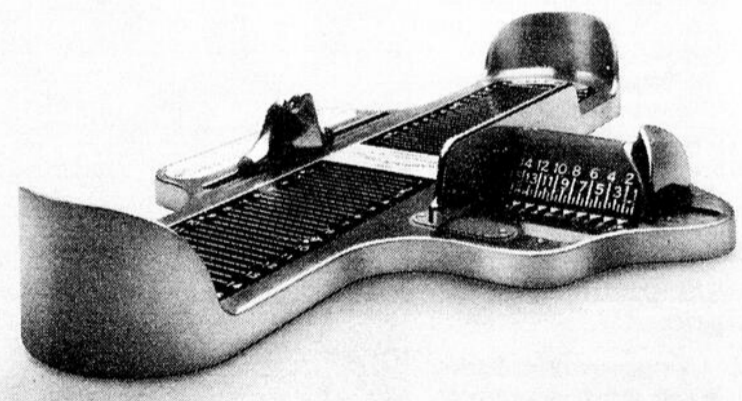
FINANCEMENT OFFERT PAR LES SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	minimum/ maximum d'un prêt	INVESTISSEMENT DANS CAPITAL-ACTIONS		Secteurs d'investissement : préférences	NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	minimum/ maximum d'un prêt	INVESTISSEMENT DANS CAPITAL-ACTIONS		Secteurs d'investissement : préférences
		minimum/ maximum actions ordinaires	maximum/ minimum actions priv.				minimum/ maximum actions ordinaires	maximum/ minimum actions priv.	
ADVENT INTERNATIONAL (CDA) - Marc Vaillancourt (514) 282-9337	-	1 à 6 M\$	1 à 6 M\$	aucune	CORP. CAN. DE FINANCEMENT - Dette senior: Andrew Bowker - Dette participative: Jacques Roux (514) 287-9884 Sté can./participation/fonds pension - M. Morin, P. Godin (514) 287-9884 Capital de participation québécois - Guy Bernier (514) 287-9884	3 M\$ et + 1 M\$ et +	non 0 à 15 %	non occasion.	fabrication et services fabrication et services
ALTAMIRA CAPITAL CORP. - Christopher J. Winn (514) 631-2682	-	500 000 à 5 M\$	-	fabrication et services	CORP. DE CAPITAL CAPDA - Michel Gratton (514) 842-2975 - André Audet	250 000 \$ et +	aucune limite	aucune limite	fabrication
BANQUE FED. DE DÉVELOPPEMENT - Achem Abboud (514) 283-2677 - Luc Provencher (514) 283-2860	aucune limite	250 000 à 5 M\$	250 000 à 5 M\$	PME	CORP. FINANCIÈRE MONTCAP - Fred Moss (514) 842-2975	jusqu'à 200 000 \$	non	non	PME, démarrage, comptes à recevoir
CAI CAPITAL - Mark Culver (514) 849-1642	-	25 M à 40 M\$	25 M à 40 M\$	aucune	CORP. FINANCIÈRE TÉLÉSYSTÈME - Gilles Quenneville (514) 397-9797	non	500 000 \$ et +	rache- tables	télécommunications., médias électroniques
CAISSE DE DÉPÔT/PLACEMENT - Normand Provost (national) - R. Desroches (int'l) (514)842-3261	500 000 \$ et +	500 000 \$ à 30% du cap. de l'ent.	occasion- nellement	aucune	CORP. PLACEMENTS BQUE ROYALE - Daniel Laporte (514) 874-3304	-	1 à 10 M\$	1 à 10 M\$	aucune
CAPIDEM QUÉBEC - André Nadeau (418) 681-1910	-	50 000 à 500 000 \$	50 000 à 500 000 \$	fabrication et services	CRÉDIT-BAIL BQUE NATIONALE - Yves Turbide (514) 394-6405 - Serge Leduc (514) 394-6607	50 000 \$ et +	non	non	location d'équip, forêt, imprimerie, transport, construc., informatique.
CAPITAL SARTIGAN - P.A. Pomerleau (514) 842-5955	-	50 000 \$ et +	50 000 \$ et +	aucune	CRÉDIT-BAIL BQUE ROYALE - Phil Lavoie (514) 874-3815	25 000 \$ et +	non	non	aucune
CAPITECO - J.-Ls Bouthillette (514) 848-1806	-	500 000 \$ à 2 M\$	500 000 \$ à 2 M\$	technologies					
CORADIN - Pierre Lizotte (514) 658-0661	-	500 000 \$ à 2 M\$ 50 % et +	-	fabrication, dist. de produits industriels					

(1) La BFD accorde aussi des prêts à redevances (250 000 à 1 M\$) à un taux d'intérêt minimum plus redevances.

Suite
p. C-11

La Banque Royale offre un «Programme de financement sur mesure» pour votre PME.



Le «Programme de financement sur mesure» de la Banque Royale a été spécialement conçu pour offrir le plus de souplesse possible aux gestionnaires de PME. Le directeur de comptes de la Banque Royale analysera avec vous les besoins de votre PME et, à l'aide du Programme de financement sur mesure, il pourra déterminer la proportion de financement à taux variable et à taux fixe qui serait idéale pour vous.

Toutes sortes de possibilités s'offrent à vous: les remboursements de vos différents prêts peuvent être établis en fonction de votre fonds de roulement. Vous pouvez aussi payer à l'avance la portion à taux variable sans encourir de pénalité et vous avez toujours la possibilité de transformer votre emprunt à taux variable en un emprunt à taux fixe à n'importe quel moment.

Venez rencontrer un directeur de comptes de la Banque Royale, ses connaissances de la PME lui permettront de vous apporter une aide sur mesure pour votre financement.



FINANCEMENT OFFERT PAR LES SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	minimum/ maximum d'un prêt	INVESTISSEMENT DANS CAPITAL-ACTIONS		Secteurs d'investissement préférés	NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	minimum/ maximum d'un prêt	INVESTISSEMENT DANS CAPITAL-ACTIONS		Secteurs d'investissement préférés
		minimum/ maximum	actions ordinaires				actions priv.	minimum/ maximum	
CRÉDIT-BAIL BNP - Rémi Barrière (514) 285-6048	200 000 \$ et +	non	non	location d'équip. pro- duct., imprimerie, transp., construc., informatique	FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE SAINT-MAURICE - François Dugré (819) 537-5107	max. 100 000 \$	max. 100 000 \$	max. 100 000 \$	fabrication, récréo-touris- tique
CRÉDIT-BAIL FINDEQ - Serge Masse (514) 866-5555	5 000 à 100 000 \$	non	non	équipement de production	FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE TROIS-RIVIÈRES - Johanne Hamel (819) 376-6360	max. 100 000 \$	-	max. 100 000 \$	fabrication, services
CRÉDIT INDUSTRIEL DESJARDINS - Serv. du marketing (514) 286-3600	100 000 à 10 M\$	non	non	PME	FONDS DE SOLIDARITÉ DE LA F.T.Q. - Denis Dionne (514) 285-8700	-	participation minoritaire dans l'entreprise	-	PME
FINANCIÈRE ARCO - Robert Gervais (819) 371-1233	50 000 \$ et +	50 000 à 2,5 M\$	50 000 à 2,5 M\$	industriel., commercial, immobilier, démarrage	GESTION ESTRIE CAPITAL - Mario Beaudoin (819) 822-4244	-	100 000 à 500 000 \$	100 000 à 500 000 \$	fabrication, services, distribution
FDS/DEV. IND. RICHMOND WOLFE - Luc Pinard (819) 826-6511	25 000 à 150 000 \$	25 000 à 150 000 \$	25 000 à 150 000 \$	fabrication	GESTION INVESTISSEMENTS G.I.M. - Dominique Arsenault (418) 364-3800	-	50 000 à 400 000 \$	50 000 à 400 000 \$	fabrication, services
FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE CHAMPLAIN - Gilles Soumis (819) 523-2375	max. 150 000 \$	25 000 à 150 000 \$	-	fabrication, services	GROUPE CANTAL - Bertrand Beaulieu (819) 478-8191	-	250 000 à 500 000 \$	250 000 à 500 000 \$	aucune
FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE DRUMMOND - Joanne Allard (819) 474-6477	max. 50 000 \$	non	non	fabrication, projets de 500 000 \$ et moins	INNOCAN - Lenore Lewis (514) 281-1944	-	min. 51% cap.-actions	-	aucune
FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE PORTNEUF - Gilles Fortin (418) 268-5551	5 000 à 75 000 \$	-	5 000 à 75 000 \$	fabrication, récréo-touris- tique	INVESTISSEMENT DESJARDINS Capital Desjardins - Pierre Brunet (514) 281-7131 Gestion Desjardins - Pierre Gauvreau (514) 281-7131 Tremplin 2000 - Bernard Paradis (514) 281-7348	-	1 à 10 M\$	1 à 10 M\$	aucune
							10 M\$ et +	10 M\$ et +	aucune
							250 000 à 1 M\$	250 000 à 1 M\$	aucune

Suite
p. C-12

N° 1

DES SOCIÉTÉS DE CAPITAL DE DÉVELOPPEMENT AU QUÉBEC

Depuis sa création en 1984, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) a injecté plus de 250 millions \$ dans l'économie du Québec par ses investissements en capital de développement dans de petites et moyennes entreprises ainsi que par sa participation au financement de fonds régionaux et spécialisés.

Durant la seule année 1991, le Fonds a investi 61,5 millions \$ en capital de développement, soit 43 % de tous les investissements du genre au Québec.

Le Fonds détient aujourd'hui plus d'un demi-milliard \$ d'actif. Cela le positionne ainsi au premier rang des sociétés de capital de développement au Québec et au Canada. Il compte sur l'appui de 142 000 actionnaires qui croient au potentiel et en l'avenir des entreprises d'ici.



(514) 285-8700 SANS FRAIS: 1-800-361-5017

Plus qu'une présence au Québec

- Vérification
- Fiscalité
- Service à la PME
- Service de conseils financiers
- Service de conseils en gestion

Seconder nos clients en leur fournissant des moyens pour être plus concurrentiels ainsi que des services de qualité, c'est la stratégie que nous appliquons depuis maintenant un siècle et demi. Grâce à notre réseau de 451 bureaux répartis dans 111 pays, nous pouvons répondre efficacement aux besoins de notre clientèle.

Price Waterhouse
Comptables agréés, conseillers en gestion



1250, boul. René-Lévesque ouest
Bureau 3500
Montréal (Québec)
H3B 2G4
Téléphone : (514) 938-5600

Place de la Cité (Sainte-Foy)
870-2635, boul. Hochelaga
Québec (Québec)
G1V 4W2
Téléphone : (418) 658-5782

FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE

FINANCEMENT OFFERT PAR LES SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	minimum/ maximum d'un prêt	INVESTISSEMENT DANS CAPITAL-ACTIONS		Secteurs d'investissement préférés
		minimum/ maximum actions ordinaires	maximum/ minimum actions priv.	
INVESTISSEMENT MAURICIE, BOIS-FRANCS, DRUMMOND - Pierre Giroux (819) 372-3300	-	50 000 à 500 000 \$	50 000 à 500 000 \$	fabrication, tertiaire moteur
LOCATION DESJARDINS - Raymond Corbeil (514) 686-4610	2 500 \$ et +	non	non	PME, professionnels et particuliers
MELCO (Location d'équipement) - Gérald Voyer (514) 923-8599	1 000 \$ et +	non	non	industriel et commercial
MONTROYAL CAPITAL - Hubert D'Amours (514) 398-0903	-	100 000 à 1,5 M\$	100 000 à 1,5 M\$	aucune
NOVACAP (2) - Marc Beauchamp, J.-P. Chartrand Jacques Tousignant (514) 282-1383	-	1 à 10 M\$	1 à 10 M\$	fabrication, services, haute technologie
PENFUND - Michel Lazure (514) 499-9670	-	500 000 à à 5,5 M\$	-	-
PROFICOM - Bernard Métivier (514) 845-7875	5 000 \$ et +	1 M\$ et +	1 M\$ et +	aucune préférence
PROFICOM BEAU BOIS - André Nadon (514) 845-7875	50 000 \$ et +	non	non	immobilier
ROYNAT - Gustave Potvin (514) 987-4949	250 000 à 20 M\$	jusqu'à 2 M\$	jusqu'à 2 M\$	fabrication et services, acquisitions d'entreprises
SCHROEDERS & PARTENAIRES - Jean Douville (514) 397-0700	-	3 M\$ et +	3 M\$ et +	industriel, achat de direc- tion
SERGE LECLERC & ASSOCIÉS - Serge Leclerc (514) 861-9252	-	1 à 15 M\$	1 à 15 M\$	fabrication, distribution, services

(2) Novacap oriente sa stratégie vers l'appui aux dirigeants dans le redressement de leur entreprise.

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	minimum/ maximum d'un prêt	INVESTISSEMENT DANS CAPITAL-ACTIONS		Secteurs d'investissement préférés
		minimum/ maximum actions ordinaires	maximum/ minimum actions priv.	
SERVICES FINANCIERS COMMCORP - Denis St-Georges (514) 842-9901	1 000 \$ et +	non	non	aucune préférence
SERVICES FINANCIERS GREYVEST - Marc Beaulé (514) 933-9750	250 000 \$ et +	500 000 à 5 M\$	500 000 à 5 M\$	imprimerie, transport, plastiques, ordinateurs
SOCCRET - Marc Lalancette (418) 548-1155	-	50 000 à 1 M\$	50 000 à 1 M\$	aluminium, papetières, ressources, agro-alim.
SOGIC (Sté gén./ind. culturelles) - Micheline Gougeon (514) 873-7768	aucune limite	aucune limite	occa- sionnel	secteur culturel et des communications
SOQUIA (Sté québ./init. agro-alim.) - Richard Gagnon (418) 643-2238	Prêt d'ac- compagne- ment seule- ment	300 000 à 2 M\$	occa- sionnel	agro-alimentaire, pêcheries
SOCIÉTÉ DE CRÉDIT ET DE LOCATION (SCL) - Raymond Brochu (514) 383-5502 - Vincent Prata	1 000 à 50 000 \$	non	non	machines-outils, ordinat., distributrices, équip. de garage, etc.
SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL (3) - Claude Meunier (514) 873-4375	50 000 \$ et +	10 à 20 % prêt par- ticipatif	-	fabrication, tourisme, informatique, design, recyclage, laboratoires de recherche, coopératives
SOCIÉTÉ DE LOCATION D'ÉQUIPEMENT CLÉ - René Bronsard (819) 373-8000	1 000 à 25 000 \$	non	non	PME, professionnels, sect. public et parapub.
UNIGESCO - Guy Langlois (514) 938-1515	-	1 M\$ et +	-	alimentation

(3) La SDI offre deux formules de capitalisation : le prêt participatif et les SPEQ (sociétés de placement dans l'entreprise québécoise). Les activités financées : démarrage, expansion, regroupement, recherche, innovation, modernisation et exportation. Elle peut aussi accorder des garanties de marge de crédit pour l'exportation de bien et services hors Québec et participer aux montages financiers de grands projets à l'étranger.

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

Fusion d'entreprises

Technologie de pointe

Partenariat

Accès aux nouveaux marchés

Capital de risque

Conseils techniques et financiers

Industrie de transformation alimentaire

Productivité

LA TERRE, LA MER, UNE INDUSTRIE



Partenaire de croissance


Société québécoise d'initiatives agroalimentaires

PARC SAMUEL HOLLAND
1275, chemin Sainte-Foy
Bureau 284
Québec (Québec) G1S 4S5
Téléphone: (418) 643-2238
Télécopieur: (418) 643-2553

SOQUIA, un investisseur d'expérience en capital de risque auprès des entreprises de transformation des secteurs agroalimentaires et des pêcheries commerciales.

Chez SOQUIA, nous croyons au travail d'équipe et à l'autonomie que procure une structure financière forte. Nos investissements se font par l'acquisition de capital-actions. Nous mettons à votre disposition un personnel dont les compétences professionnelles et financières sauront compléter les vôtres.

SOQUIA, un partenaire de croissance pour les entreprises innovatrices et dynamiques.



GROUPE PROFICOM

**UNE ÉQUIPE D'EXPERTS,
UN MAXIMUM DE RÉSULTATS**

**Spécialistes en financement:
de 10 000 \$ à plus de 10 000 000 \$**

- Crédit-bail
- Contrat de vente conditionnelle
- Prêt à terme
- Hypothèques multi-résidentielles, commerciales et industrielles
- Prêts intérimaires pour la construction ou la rénovation
- Plans pour fournisseurs d'équipements

À des conditions fort avantageuses:

- Taux concurrentiels
- Pourcentage de financement plus élevé
- Diversification de la dette
- Économie de votre temps grâce à notre pouvoir de négociation
- Des termes de financement flexibles

**GROUPE PROFICOM,
le courtier qui vous ouvre les portes
d'institutions financières internationales**

Appelez Bernard Métivier, Président, au:
(514) 845-7875
télécopieur: **(514) 849-4893**
50, rue de Brésoles, Montréal, Québec H2Y 1V5