

CAHIER  
SPÉCIAL  
DÉTACHABLE

FINANCEMENT  
DE L'ENTREPRISE

### SOLICITUDE ENVERS LES ENTREPRENEURS

Les institutions financières entendent rendre les fonds plus accessibles pour se rapprocher des entreprises, surtout les PME p. B-2

### LES SOLIDE : 1,1 M\$

Les 13 SOLIDE (développement de l'emploi) ont participé à 40 projets et créé 200 emplois p. B-6

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

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



UNE PRÉSENCE STABLE DANS  
LE MARCHÉ DU CRÉDIT-BAIL

# LES AFFAIRES

MONTRÉAL, LE SAMEDI 26 AOÛT 1995

CAHIER B - 12 PAGES

**S**i, en 1994, les entreprises non financières canadiennes avaient augmenté leurs dépenses d'investissement et leur demande de crédit par rapport à l'année précédente, l'année 1995 présente un profil tout en dents de scie.

Au premier trimestre de 1995, la demande de crédit a été très forte. Les entreprises ont dû financer l'accumulation de stocks qu'elles n'avaient pas prévue. Il est vrai que l'activité économique n'a pas tourné au même rythme que l'année précédente.

Si les trimestres se suivent, ils ne se ressemblent pas toujours. Tel est le cas du deuxième trimestre de cette année. La hausse du crédit à court terme, de très élevée qu'elle fut en début d'année (14 %), s'est affaïssée entre avril et juin (0 %) de l'année en cours.

Les entreprises ont décidé de se financer davantage à long terme. Il n'était plus alors question de financer les stocks comme au début de l'année. En revanche, les bénéfices des entreprises poursuivaient leur ascension.

#### Les bénéfiques exultent

De fait, les bénéfiques des sociétés ont été très importants ces derniers temps. Tant et si bien que les dirigeants qui ont voulu engager des dépenses en immobilisations (long terme) se sont tournés vers les bénéfiques non distribués et les sommes déduites pour l'amortissement et la dépréciation des immobilisations (financement interne).

Par exemple, **Seagram**, qui a déclaré des profits importants, a largement puisé à même ceux-ci.

## INCERTITUDES À L'HORIZON

**Tom Cormier**, directeur principal au secteur commercial de la **Banque Nationale**, confirme qu'on assiste actuellement au réinvestissement des bénéfices des entreprises et que le portefeuille de la banque francophone se déplace de plus en plus vers l'échéance de cinq ans, une période considérée maintenant comme du long terme.

« On constate une baisse des taux d'utilisation des marges de crédit : les entreprises empruntent moins depuis deux ans. »

La croissance atone de l'économie canadienne depuis plusieurs mois et l'incertitude quant à l'évolution des taux d'intérêt au cours du futur immédiat incitent nombre d'entreprises à opter pour une approche conservatrice.

« Les entreprises ont recours aux emprunts traditionnels à court terme. »

Rappelons que le financement à court terme *traditionnel* se fait le plus souvent sous forme de prêts bancaires, d'émissions de papier commercial et d'acceptations bancaires.

Les prochains mois pourraient être marqués par un rebond des taux d'intérêt, surtout si le référendum rendait

soucieux les marchés, peu friands en matière d'incertitude et d'instabilité politique. Et ça, les vice-présidents, finances, des sociétés le savent. Alors, ils attendent, rongés par le doute, dans une attitude qualifiée de *on verra bien*.

Au cours des derniers mois, le niveau peu élevé des taux d'intérêt et la torpeur du PIB (produit intérieur brut) ont été marqués par un recours aux emprunts à court terme et par une hausse de l'activité boursière.

« Cette année, il y a eu plus d'émissions d'actions que l'an dernier », constate **Raymond Trudeau**, de la maison de placements **Tassé**.

En 1994, lit-on dans la dernière livraison trimestrielle de la *Revue de la Banque du Canada*, l'émission de titres négociables à long terme, et notamment d'actions, a été la source de financement privilégiée des entreprises non financières.

Quant au secteur public, il a été le théâtre d'une diminution d'emprunts. Cette année, le gouvernement du Québec continuera à éprouver des difficultés à vendre ses obligations à l'ouest de l'Outaouais.

#### L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ DU CRÉDIT DU SECTEUR NON FINANCIER AU CANADA

(taux de croissance annualisés et désaisonnalisés)

	Court terme	Long terme	Total	Investissement*	Stocks**
4T1994	1 %	2 %	2 %	17,8 %	0,25 %
1T1995	12 %	3 %	7 %	5,2 %	5,3 %
2T1995	0 %	6 %	4 %		

\* Construction, machinerie et équipement  
\*\* Taux de croissance non annualisés

Source : Banque du Canada

Outre les états d'âme sur l'évolution politique au Québec, les finances publiques québécoises donnent des palpitations aux chantres des budgets provinciaux équilibrés.

Les prochains mois de l'année 1995 devraient être des mois marqués par la poursuite d'un accroissement modéré de la demande de financement du secteur privé.

JEAN-PIERRE  
LANGLOIS

### MAINTENANT À LA MÊME ADRESSE

#### Corporation de Capital CAPDA

- Spécialiste en financement d'entreprise depuis plus de 25 ans.
- Dettes à long terme

Michel Gratton  
André E. Audet  
(514) 284-1004

#### Corporation financière BROME Inc.

- Financement de comptes à recevoir domestiques et étrangers.
- Services offerts aux petites et moyennes entreprises incluant celles en démarrage.

Michel Gratton  
(514) 842-2975

#### Placements de Capital Financier Canadien (C.C.F.M.)

- Affacturage (Canada, États-Unis)
- Couverture des risques de crédit.
- Gestion des comptes à recevoir.

Patrick Okeeffe  
Denis De Braga  
Vince Mosca  
(514) 842-2975

500, rue Sherbrooke Ouest, Bureau 1200, Montréal (Québec) H3A 3C6 Télécopieur: (514) 842-1852

— Août 1995 —

# Les financières n'ont jamais montré autant de sollicitude envers les entrepreneurs

Les institutions financières et les sociétés de financement entendent rendre les fonds plus accessibles. Elles espèrent aussi se rapprocher des entreprises, particulièrement les PME, en répondant mieux aux exigences de la *nouvelle économie*, tout en jouant un plus grand rôle de gestion-conseil.

« Nous espérons mieux répondre aux impératifs d'aujourd'hui en matière de financement d'entreprise », a affirmé **André Bourdeau**, vice-président et directeur général, pour le Québec, de la **Banque de développement du Canada** (BDC), connue auparavant sous le nom de **Banque fédérale de développement** (BFD).  
Même son de cloche du

côté des investisseurs institutionnels, comme la **Société de développement industriel du Québec** (SDI) ou encore la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, qui jugent important de rendre leurs programmes de financement plus souples et accessibles.

Les institutions financières emboîtent également le pas. « Les institutions doivent s'adapter aux besoins changeants des PME, et être plus à leur écoute », a dit **Raymonde Fortin**, directrice générale, Expansion des affaires, à la **Banque CIBC** (Mtl, CM, 32,50 \$).

« Il faut laisser tomber les barrières de l'ancienne relation banquier-client, bien souvent empreinte d'appré-

hension et de frustration », a ajouté **Michel Cantin**, directeur régional, Entreprises privées, à la **Banque CIBC**.

## Des fonds plus accessibles

Pour ce faire, la **Banque CIBC** a notamment mis sur pied des séminaires sur la gestion et le financement de l'entreprise, auxquels assistent clients et directeurs de compte. Au programme : utilisation des états financiers, établissement de stratégies de planification et projections financières.

Mais aussi, est abordé le thème de l'emprunt qui aide à déterminer les éléments recherchés par les banquiers afin qu'ils répondent plus

adéquatement aux besoins de l'entreprise.

« Les clients s'attendent d'un banquier qu'il ne soit pas trop exigeant et dise toujours oui », a mentionné **M. Cantin**.

Voilà qui devrait donc aider les entreprises à avoir un meilleur accès aux fonds des institutions prêteuses, dont on dit qu'elles regorgent d'argent.

« Quand il y a plus d'argent disponible, les institutions ont avantage à se différencier. On voit dans le marché que l'offre de capital s'organise, se spécialise, surtout dans le secteur des PME », a constaté **Paul Juneau**, président de **Capital CDPQ**, une des deux filiales de la Caisse de dépôt, créées



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

**Raymonde Fortin** : « Les institutions doivent s'adapter aux besoins changeants des PME, et être plus à leur écoute. »

récemment afin justement de se rapprocher davantage des petites et moyennes entreprises en croissance.

« De plus en plus, nous travaillons conjointement avec les **Caisses populaires** afin de les aider à mieux subvenir aux besoins de croissance des PME », a précisé **Christian St-Arnaud**, vice-président, Financement et service bancaire, à la **Caisse Centrale Desjardins** qui concentre généralement ses efforts au niveau de la grande entreprise.

## La nouvelle économie

Les entreprises en démarrage sont aussi grandement courtisées par les institutions prêteuses. On pense notamment au *Plan Paillé* qui, depuis son lancement le 1<sup>er</sup> décembre 1994, a généré plus de 7 000 entreprises avec des prêts de 300 M\$. Un programme tellement populaire qu'on a récemment augmenté l'enveloppe de 100 M\$.

« La force du programme est de favoriser la mise en place de projets qui mijotaient depuis longtemps dans la tête de milliers d'entrepreneurs, mais qui pour diverses raisons avaient de la difficulté à obtenir du financement », a affirmé **Louis L. Roquet**, nouveau président-directeur général de la SDI.

Précisons qu'aux fins de ce programme, toute nouvelle entreprise à caractère commercial peut obtenir d'une institution financière un prêt maximal de 50 000 \$ garanti à 90 % par la SDI.

À la **Banque de développement du Canada**, on met présentement à l'essai le programme *Capital patient*, qui s'adresse donc aux entreprises à l'étape du démarrage et présentant un potentiel de croissance exceptionnel.

Il y a également le réseau des **Sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi** (SOLIDE), qui est en voie de s'implanter dans les MRC du Québec dans le but de financer des projets de démarrage ou d'expansion d'entreprise.

La *nouvelle économie*, c'est aussi l'émergence d'entreprises à domicile, pour lesquelles la **Banque de développement du Canada** a mis à l'essai un programme de prêts aux micro-entreprises, dont le montant pourrait atteindre 25 000 \$.

Autre phénomène croissant : le secteur de la haute technologie. Un domaine dont le capital est principalement humain. Ce qui entraîne d'importants ajustements au niveau des institutions financières.

« C'est une industrie en développement qu'on ne peut ignorer. Comme elle s'appuie sur des éléments d'actif intangibles, cela demande une nouvelle évaluation du risque », a reconnu **M. St-Arnaud**.

À la **CIBC**, on reconnaît l'importance des entreprises de haute technologie pour l'avenir. La Banque a mis au point un modèle de prêt qui tient compte de ce capital invisible et formé des directeurs de compte.

## Gestion-conseil

Enfin, un grand nombre d'institutions prêteuses ne veulent plus seulement offrir du financement, mais aussi des conseils.

« Nous encourageons les rencontres entre le conseiller bancaire et son client lors de prises de décisions importantes touchant la situation financière de l'entreprise », a confirmé **M. Cantin**.

PIERRE THÉROUX



E D R O I T D E L A R É U S S I T E

La réussite des entreprises québécoises repose sur les partenaires choisis. En matière juridique et financière, Desjardins Ducharme Stein Monast s'impose certainement comme chef de file : les compétences de ses membres et la diversité de ses contacts le confirment largement.



**DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST**  
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF  
A V O C A T S

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

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

AFFILIÉ À  
TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON  
TORONTO, LONDRES, HONG KONG  
LAWSON LUNDELL LAWSON & MCINTOSH  
VANCOUVER, YELLOWKNIFE

MEMBRE DE LEX MUNDI,  
AFFILIATION INTERNATIONALE  
DE PLUS DE 120 CABINETS  
D'AVOCATS INDÉPENDANTS

La Banque de développement du Canada

## La BFD a un nouveau nom et un mandat élargi

Un nouveau nom, un mandat plus vaste qui viendra combler les lacunes de cycle de prêt et de financement, ainsi qu'une écoute plus attentive des besoins d'entreprises provenant de nouveaux secteurs économiques, comme la haute technologie, voilà ce qui motive désormais la **Banque de développement du Canada**, connue jusqu'ici sous le nom de **Banque fédérale de développement**.

« Il s'agit plus d'une évolution que d'une révolution. Qui s'inscrit dans la foulée de la nouvelle économie, avec des entreprises à fort contenu de connaissance. Nous espérons ainsi mieux répondre aux impératifs d'aujourd'hui. Cela pourrait se faire par l'entremise de programmes existants ou nouveaux », a indiqué **André Bourdeau**, vice-président et directeur général pour le Québec.

L'an dernier, la Banque avait mis sur pied le *Fonds de croissance* à l'intention des entreprises qui, en manque de liquidités, ont de la difficulté à financer leur potentiel de croissance. Ces prêts, pouvant atteindre 100 000 \$, s'ajoutent aux marges de crédit consenties aux entreprises.

Or, à la fin de l'exercice 1995 terminé le 31 mars, la Banque avait autorisé pour 49,9 M\$ de prêts, atteignant en moins d'un an l'objectif de 50 M\$ fixé lors de la création du *Fonds* au printemps 1994. On compte environ 250 transactions, alors que 70 % des firmes qui s'en sont prévaluées oeuvraient dans le secteur manufacturier.

Le *Programme de prêts à redevances*, qui réunit des caractéristiques des prêts à terme et du capital de risque, a aussi été populaire. La Banque a en effet autorisé 22,5 M\$ de prêts, ce qui représente presque le double du montant enregistré l'année précédente (11,7 M\$).

Ce programme permet à des firmes présentant un fort potentiel de croissance d'obtenir des quasi-capitaux propres — entre 100 000 \$ et 1 M\$ — aux fins de projets d'expansion et de développement de marchés.

Les modalités de remboursement comprennent des paiements d'intérêt ainsi que des redevances dont le montant est établi en fonction des rentrées de fonds prévisionnelles de l'entreprise.

### Entreprises en démarrage

La Banque a également fait l'essai de deux nouveaux

produits de financement. Le *Capital patient*, comme son nom l'indique, s'adresse aux entreprises à l'étape du démarrage, présentant un potentiel de croissance exceptionnel.

« Les entrepreneurs qui ont de bonnes idées, de bons plans d'affaires, sont bien servis en ce moment. Il existe une multitude de programmes qui favorisent le démarrage d'entreprises. Nous essayons d'être complémentaires. »

*Capital patient* est un programme à capital de risque destiné aux entreprises qui en sont aux premières étapes de leur développement, et offrant un service ou un produit novateur. Il procure aux entreprises une somme maximale de 250 000 \$ remboursable selon des modalités relativement souples.

L'autre produit, aussi à l'essai, vise les prêts aux micro-entreprises; le montant pourrait atteindre 25 000 \$. Il s'adresse particulièrement aux petites entreprises exploitées à domicile.

Mentionnons enfin que la Banque administre un *Fonds de développement des industries culturelles* de 33 M\$ établi en 1992 et d'une durée de cinq ans, financé par le ministère du **Patrimoine canadien**. Les prêts, destinés notamment à renflouer le fonds de roulement ou à réaliser des projets d'expansion, varient de 20 000 \$ à 250 000 \$ et se sont élevés à 9,2 M\$ au cours du dernier exercice financier. Ce Fonds prévoit en outre des services de consultation.

### Gestion-conseil et ISO

La Banque n'offre pas seulement du financement, mais aussi de la consultation et de la planification en gestion.

Ainsi, plus de 5 000 mandats de consultation au service des entreprises ont été réalisés l'an dernier dans des domaines tels que le marketing, les finances, la gestion des ressources humaines ou encore l'informatique.

« Nous offrons des services de financement et de gestion-conseil depuis plusieurs années. Mais nous désirons mettre ces deux volets davantage en symbiose, et accentuer ainsi notre relation de partenariat avec les clients. La consultation ajoute une valeur au produit financier. Les entreprises seront en mesure de mieux faire face à la mondialisation des marchés. »

C'est dans cette optique que la Banque travaille en collaboration avec un réseau d'experts-conseils qui aident

les entrepreneurs à obtenir les normes de qualité ISO et à les mettre en oeuvre. Aussi, la Banque a lancé le programme *NEXPRO*, conçu afin d'aider les entreprises à mieux connaître le processus d'exportation, et à mettre en oeuvre une stratégie à cet égard.

### Des prêts de 827 M\$

Les autorisations de prêts de la Banque se sont accrues

de 15,7 % au cours de l'exercice 1995 terminé le 31 mars, pour atteindre une valeur de 827 M\$. Environ 60 % des prêts et des cautionnements qu'elle a accordés étaient d'un montant inférieur à 100 000 \$. Plus de la moitié ont été consentis à des entreprises établies en dehors des régions métropolitaines.

La division du capital de risque a autorisé des placements d'une valeur totale de 8,7 M\$. Depuis sa création

en 1984, avec un capital initial de 55 M\$, la division a investi 119 M\$ dans 106 entreprises. Près de 65 % de ses placements sont effectués dans des entreprises de haute technologie à croissance rapide qui s'étendent des télécommunications à la biotechnologie.

Le Québec compte pour plus du tiers des autorisations effectuées au pays, soit un montant de 310,6 M\$. Ce sont les entreprises de fabrication et celles de commerce

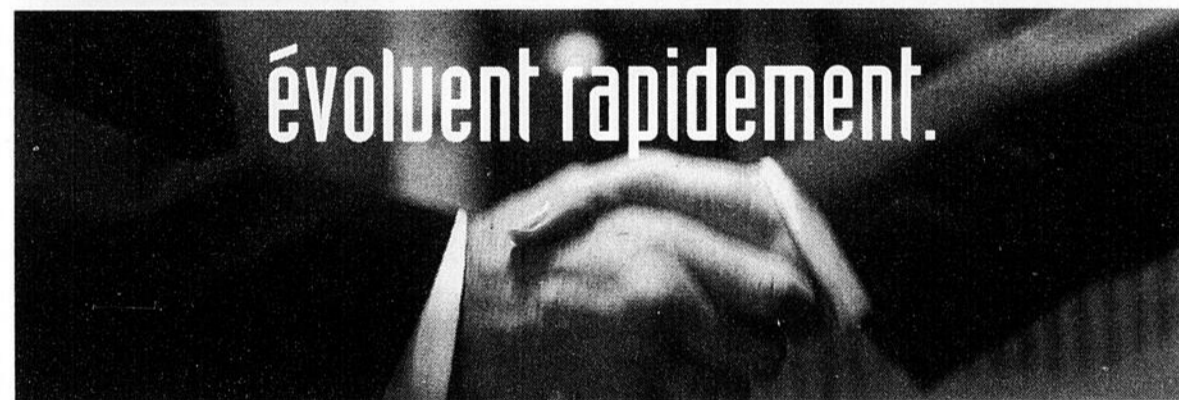
de gros et de détail qui représentent la plus grande valeur, soit 134,2 M\$ et 67,4 M\$ respectivement.

Le montant total en cours ou engagé au titre des 14 399 prêts et cautionnements consentis aux clients de la Banque s'élevait à 3,01 milliards de dollars. Au Québec ce montant est de 1,08 milliard, et touche 3 612 clients.

PIERRE THÉROUX



les besoins des entreprises



Les solutions aussi !

Tous les jours, nos conseillers font face à vos besoins. Tous les jours, des ressources compétentes vous appuient dans vos projets et développent des solutions qui vont bien au-delà du financement.

- Gestion de trésorerie • Placement • Financement
- Services nationaux et internationaux • Assurances
- Services fiduciaires • Valeurs mobilières

#### Des solutions pratiques

L'éclosion de produits et services aussi performants que le **service informatisé de gestion de trésorerie**, le **REER collectif**, les **services de paie Desjardins** et les **cartes Affaires Desjardins** a fait que Desjardins et ses filiales offrent à même les caisses Desjardins, une gamme de services adaptée aux exigences des entreprises.

Le succès en affaires, c'est aussi avoir accès à une puissante institution financière.

SERVICES AUX ENTREPRISES



Desjardins

L'incroyable force de la coopération.

# La Caisse de dépôt entend se rapprocher des PME

En créant deux filiales d'investissement consacrées aux PME, la Caisse de dépôt et placement du Québec entend se rapprocher des clientèles et réduire les paliers décisionnels.

« Il s'était créé une forme de lourdeur et une certaine distance entre la Caisse et les marchés. Il fallait donc avoir une approche plus ciblée. La mise en place de filiales ayant des responsabilités bien déterminées nous permettra d'identifier des créneaux de marché et d'être plus efficace », a expliqué Philippe Gabelier, vice-pré-

sident, Affaires publiques et relations avec les entreprises.

« La Caisse est perçue comme un puissant instrument financier orienté essentiellement vers la grande entreprise. Les filiales rendront la Caisse plus accessible aux petites et moyennes entreprises », a renchéri Paul Juneau, président de Capital CDPQ.

## Investissements de moins de 1 M\$

Capital CDPQ effectuera des investissements de moins de 1 M\$ sous forme

de participations minoritaires directes ou indirectes dans de petites entreprises en croissance œuvrant dans les secteurs d'activité autres que l'immobilier ou la technologie de pointe. Une entreprise type aura, par exemple, un chiffre d'affaires et un actif de moins de 15 M\$ et 10 M\$ respectivement.

« Dans les petites entreprises, il est plus méconnu d'avoir un investisseur institutionnel. L'actionnaire le voit comme une menace, tel un partenaire qui dilue son niveau de participation ou de profits. Il faut convaincre les

entrepreneurs de la plus-value apportée par un investisseur institutionnel », souligne M. Juneau.

La Société a comme objectif d'investir 60 M\$ au cours des prochaines années. Elle détient déjà un portefeuille de 17 placements d'une valeur globale de 14,1 M\$ effectués dans des petites entreprises et dans le réseau des Sociétés régionales d'investissement (SRI) qui a été mis en place à la fin des années 1980.

Si la filiale a déjà des stratégies de placement — qu'elle n'entend toutefois pas divulguer — elle compte jouer un rôle complémentaire et pourrait notamment s'intéresser aux secteurs ayant été exclus des SRI, comme celui du détail.

## Capital d'Amérique CDPQ

Une deuxième filiale d'investissement, Capital d'Amérique CDPQ, a aussi été mise sur pied en juin dernier.

Cette société fera des placements de 1 M\$ à 25 M\$ dans des entreprises de taille moyenne dont le chiffre d'affaires peut atteindre 200 M\$. Des entreprises dont « la compétence de l'équipe de gestion sont reconnues et qui présentent un excellent potentiel de croissance et des perspectives de rendement élevé ».

La nouvelle filiale pourra compter sur un portefeuille de 250 M\$. Elle prendra des participations minoritaires en capital-actions qui n'excéderont pas 30 % et en débentures convertibles ou participantes. Là encore, elle sera active dans tous les secteurs d'activité, à l'exception de la technologie et des communications, couverts par d'autres filiales du Groupe Participations Caisse.

Ces deux nouvelles filiales d'investissement, chapeautées par le Groupe, ont leur propre conseil d'administration qui est composé de représentants du milieu des affaires et de dirigeants et membres du conseil d'ad-

ministration de la Caisse. Elles s'inscrivent dans le processus de décentralisation de la gestion des activités d'investissement.

« Les entreprises n'auront plus à passer par plusieurs niveaux d'autorisation. Les prises de décision seront plus rapides et directes. »

Dans la foulée des changements et ajustements qui ont pris cours depuis la nomination du nouveau président du conseil d'administration et directeur général de la Caisse, Jean-Claude Scraire, trois autres filiales ont été mises sur pied : Capital Communications, qui a récemment participé à l'achat des éléments d'actif de Labatt Communications, et deux autres sociétés, dont les noms restent à déterminer, à vocation technologique et internationale.

La filiale internationale s'occupera de la gestion du portefeuille des placements étrangers de la Caisse.

PIERRE THÉROUX



## Les solutions aussi !

Tous les jours, nos conseillers font face à vos besoins. Tous les jours, des ressources compétentes vous appuient dans vos projets et développent des solutions qui vont bien au-delà du financement.

- Gestion de trésorerie
- Placement • Financement
- Services nationaux et internationaux
- Assurances • Services fiduciaires
- Valeurs mobilières

Le succès en affaires, c'est aussi avoir accès à une puissante institution financière.

SERVICES AUX ENTREPRISES  
Desjardins



Caisse centrale Desjardins (514) 281-7070

Desjardins

## Des solutions de financement novatrices Nous assurons le succès de l'opération.

<p>Pour aider au refinancement d'une acquisition et à l'expansion de</p> <p>LES INDUSTRIES DOREL INC.</p> <p>12 500 000 \$ US</p> <p>Financement négocié, placé et géré</p>	<p>Pour aider au refinancement et à l'expansion de</p> <p>JOUETS RITVIK INC.</p> <p>17 500 000 \$ CAN</p> <p>Financement négocié, placé et géré</p>
---	---

Pour prospérer, une entreprise a besoin de croître et la croissance exige des capitaux. La Corporation canadienne de financement limitée jette UN PONT entre les entreprises canadiennes de taille moyenne à la recherche de capitaux et les grandes institutions financières.

CCFL procure du financement par voie de créances prioritaires, crédit mezzanine et capitaux propres, de même que des services de conseil financier et de placement privé. Notre réputation de fournisseur de « capitaux patients » souligne notre engagement à promouvoir le succès de nos clients - que ce soit dans leurs projets d'expansion, d'acquisition ou de refinancement.

## CCFL

Nous appuyons les gens, pas seulement les entreprises.

Corporation canadienne de financement limitée  
Montréal (514) 287-9884 • Toronto (416) 977-1450

# La SDI vise une meilleure complicité avec les PME

« C e n'est pas aux PME qu'il revient de s'adapter aux programmes de la SDI, mais bien à celle-ci de répondre aux projets et aux besoins des entreprises. »

Louis L. Roquet, nouveau président-directeur général de la Société de développement industriel du Québec (SDI), fait ainsi écho au vœu du ministre de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, Daniel Paillé, qui désire procéder à une simplification des programmes de la SDI en vue d'une meilleure complicité avec la PME.

« La force des PME, c'est leur capacité de réagir vite. Nous devons faire de même en rendant nos programmes beaucoup plus souples et accessibles », a expliqué M. Roquet.

« Il ne s'agit pas d'une réorganisation. La mission de la SDI sera toujours de favoriser le développement des entreprises. Ce qui change toutefois, c'est la conjoncture de la nouvelle économie. »

Pour ce faire, la SDI entend notamment intégrer ses programmes en un seul ensemble de mesures. Seront ainsi regroupés les volets production, technologie et design, regroupement et alliance, exportation, tourisme ainsi que crédits d'impôt.

## Des financements de 316,4 M\$

La Société a réalisé 405 financements, dont 22 en vertu de mandats gouvernementaux, pour une valeur de 316,4 M\$, au cours de l'exercice financier 1995 terminé le 31 mars.

Ces interventions financières sont associées à des investissements de l'ordre de 1,5 milliard de dollars, ainsi qu'à des prévisions de créations de plus de 8 000 emplois et au maintien de 31 000 autres.

Les statistiques révèlent aussi que les entreprises manufacturières constituent la principale clientèle de la SDI (66 %) et se retrouvent surtout dans les domaines des produits métalliques, de l'électricité et électronique, et du bois.

Les services aux entreprises, surtout en informatique, dominent le secteur des services avec 61 financements et des montants de 25,8 M\$. Les trois quarts des aides sont inférieures à 500 000 \$; 42 % à 200 000 \$.

Ces interventions ont été faites dans une proportion de 70 % sous forme de garanties d'emprunt consenti par une institution financière. Le prêt participatif constitue l'autre produit financier de la Société. La contribution de

la SDI permet aux entreprises de réaliser des projets d'immobilisation, de R&D, d'exportation et d'amélioration de fonds de roulement.

## Le Plan Paillé

La SDI a aussi apporté une contribution importante à la mise sur pied du Programme

d'investissement en démarrage d'entreprises, avec la participation des institutions financières, mieux connu sous le nom de Plan Paillé.

Depuis son lancement le 1<sup>er</sup> décembre 1994, le Programme a connu un essor remarquable en contribuant à la création de 7 300 PME avec 300 M\$ de prêts.

« Un grand nombre d'entre elles font partie de l'industrie de la connaissance, qui compte donc sur du capital humain et peu de garanties matérielles. Or, la participation à ce Programme nous permet de mieux évaluer le risque associé au démarrage et d'en apprendre beaucoup plus sur les besoins des en-

treprises. Nous sommes des spécialistes en financement, non pas en technologie. »

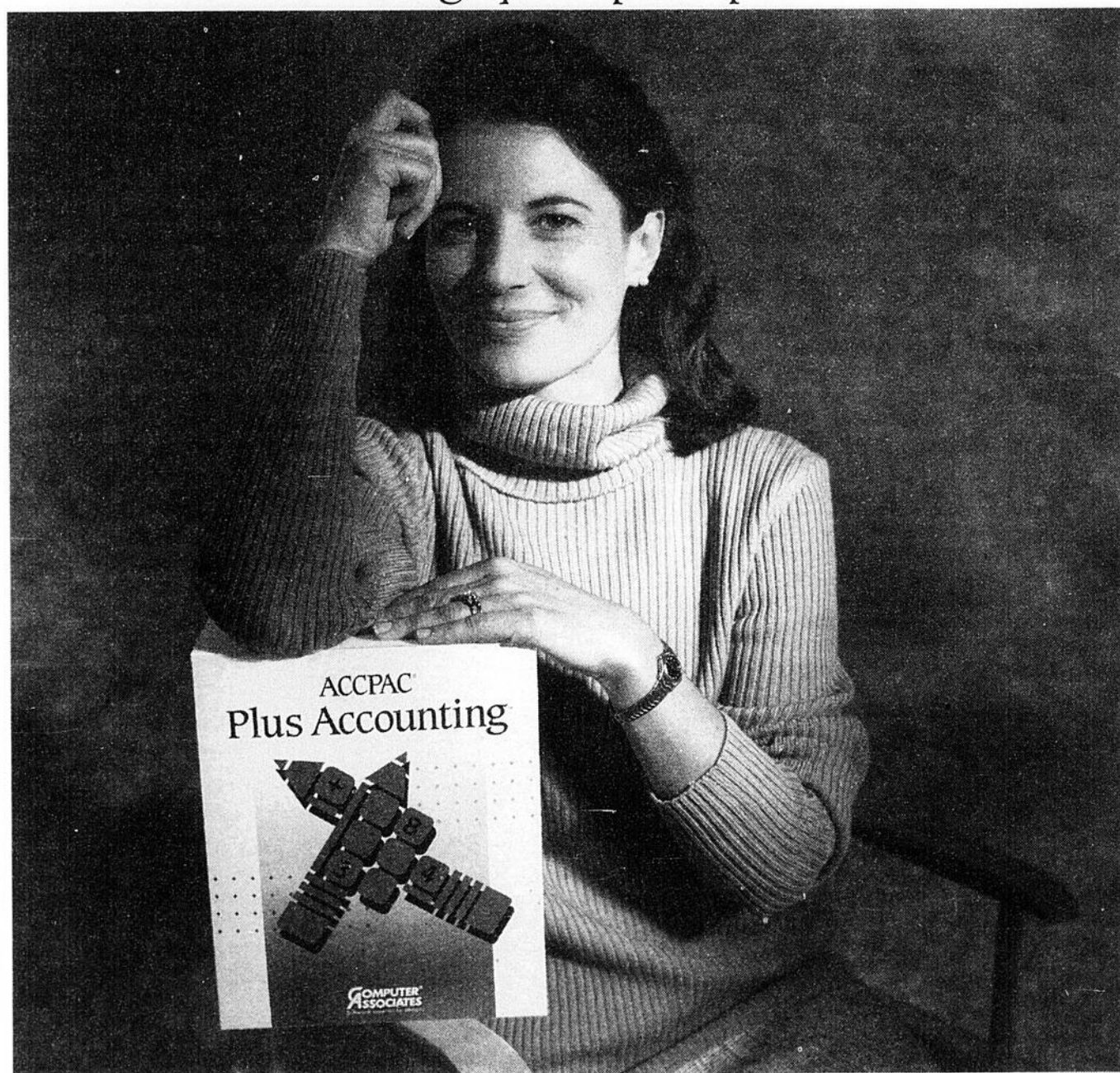
Pour palier cette lacune, la SDI n'entend pas créer un noyau d'experts, mais plutôt favoriser des réseaux de partenariat. Avec les institutions financières, bien sûr, mais aussi avec des centres de recherche qui constituent d'ex-

cellentes sources de référence.

La Société entend d'ailleurs privilégier la garantie d'emprunt en partage de risque avec les institutions financières, visant ainsi une meilleure décentralisation.

PIERRE  
THÉROUX

«Une bonne nuit de sommeil.  
C'est sans doute l'avantage qui me plaît le plus.»



Grand livre et  
Etats financiers  
Comptes fournisseurs  
Comptes clients  
Contrôle et analyse  
des stocks  
Gestion des  
commandes  
Livre de paie  
LanPak  
DynaView  
Gestionnaire  
multifenêtre  
Prix de revient  
Analyse des ventes  
Facturation de  
détail

«Lorsque je recommande ACCPAC, je le fais sans hésitation. Je sais que mes clients se procurent le meilleur progiciel de comptabilité sur le marché.

Non seulement est-il facile à apprendre et à utiliser mais, il est garanti par une société qui, étant donné son chiffre d'affaires d'un milliard de dollars, sera des nôtres pendant des années et des années.

C'est une recommandation qui ne me fait jamais perdre de sommeil.»

ACCPAC plaît pour diverses raisons. Mais quelles qu'elles soient, tout le monde tombe d'accord sur au moins une chose : ACCPAC<sup>®</sup> Plus est le numéro un des logiciels de comptabilité en Amérique du Nord. En effet, les résultats d'une étude réalisée récemment par Evans Research<sup>\*</sup> révèlent que ACCPAC Plus détient une part de marché de 86% au Canada, sans parler des autres pays! Cela fait énormément d'entreprises qui reposent sur ACCPAC!

Les comptables le recommandent. Les entreprises l'utilisent. Les gens le préfèrent.

Pourquoi? Constatez-le par vous-même.

Pour plus d'informations, composez le 1-800-225-5224, service 34983.

Et dormez en toute quiétude.

ACCPAC<sup>®</sup> Plus.

**COMPUTER ASSOCIATES**  
Software superior by design.

# Les SOLIDE : 1,1 M\$ dans près de 40 projets et création de 200 emplois

Les 13 Sociétés locales d'investissement pour le développement de l'emploi (SOLIDE) ont investi à ce jour 1,1 M\$ dans près de 40 projets d'investissement, qui ont aidé à créer 200 emplois et à en maintenir autant.

« Les sociétés font du bon travail et les résultats sont encourageants », a commenté Jean-René Laforest, directeur de SOLIDEQ, la société en commandite qui chapeaute les SOLIDE. SOLIDEQ a par ailleurs

autorisé le financement de douze autres sociétés, qui devraient être implantées d'ici à deux mois, alors qu'une vingtaine sont en voie de formation à la suite d'une résolution déjà adoptée par des municipalités ré-

gionales de comté (MRC) ou des municipalités.

Avec les 19 autres projets présentement à l'étude, le Québec pourrait bientôt compter sur 65 sociétés mises sur pied afin de favoriser l'émergence de fonds en ca-

pital de développement dans des entreprises, sur le territoire des 96 MRC de la province.

SOLIDEQ a été mise sur pied il y a plus de trois ans par le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec

(FTQ) et l'Union des municipalités régionales de comté (UMRCQ). Le Fonds l'a pourvue d'un capital de démarrage de 2,5 M\$ et sa participation totale atteindra 10 M\$.

Les SOLIDE profitent d'un capital initial de 500 000 \$, dont la moitié provient du Fonds. Elles réalisent des investissements variant entre 5 000 \$ et 50 000 \$ sous forme de prêts participatifs, de capital-actions ordinaires ou privilégiées, ou de prêts avec ou sans garantie.

L'une des plus anciennes, celle de Beauharnois-Salaberry qui a débuté ses activités il y a deux ans, a jusqu'à présent approuvé huit projets d'investissement, dont cinq touchaient le démarrage d'entreprises, qui ont nécessité une mise de fonds d'environ 170 000 \$.

« Nous avons notamment financé un projet spécial, soit un centre de travail adapté (entreprise adaptée aux personnes handicapées). Puis, une entreprise de design de vêtements pour enfants ; et une autre qui se spécialise dans la fabrication de moteurs d'avion miniature. Il y a plusieurs autres projets à l'étude actuellement », a souligné Pierre Brassard, agent de développement à la Société de développement économique Beauharnois-Salaberry, qui a le mandat de gérer cette SOLIDE.

Les SOLIDE s'intéressent essentiellement aux entreprises oeuvrant dans les secteurs primaire, manufacturier ou tertiaire moteur, incluant le tourisme. La plupart des 38 projets actuellement financés se retrouvent dans le secteur manufacturier et ont aidé des entreprises en démarrage.

PIERRE THÉROUX



**Évaluation en équipement industriel**

**BUT :**

- Assurance
- Financement
- Achat/Vente d'actifs
- Ré-évaluation aux états
- Expert en sinistres pour les assureurs

- Valeurs de remplacement
- Valeurs dépréciées

**«DES VALEURS SÛRES & INDÉPENDANTES...»**

Conrad Berthiaume, ing.

**(514) 335-6249**

2482, Robichaud  
Ville St-Laurent, Qc  
H4K 1T3

**POUR AIDER LES PME,  
IL FAUT D'ABORD Y CROIRE.**

À la Banque Laurentienne, nous croyons que les PME contribuent grandement à la santé de notre économie. C'est pourquoi nous mettons autant d'énergie à répondre rapidement et efficacement aux besoins de financement des petites et moyennes entreprises. Aussi, lorsque vous rencontrerez un de nos directeurs de comptes, ne soyez pas surpris qu'il vous accorde autant d'importance!

- CENTRES D'AFFAIRES COMMERCIALES**
- Montréal, Centre-Ville (514) 284-5901
  - Ouest de Montréal (514) 748-8420
  - Laval et Rive Nord (514) 681-6292
  - Rive Sud (514) 674-4934
  - Québec et Est du Québec (418) 650-6820



Des PME font de la R&D sans le savoir

## La R&D comme source de financement

La recherche et développement (R&D) peut constituer une importante source de financement pour les entreprises. Elle est toutefois encore méconnue ou mal perçue.

« Il y a beaucoup de PME qui font de la R&D ayant mené à l'élaboration de nouveaux produits ou procédés de fabrication et qui sont admissibles aux crédits d'impôt sans même le savoir », ont constaté Bernard Brault et Gilles Auger, du cabinet d'administrateurs agréés De-Veaux Brault & Associés.

« Certaines entreprises ont accès à d'importantes sources d'argent et elles n'en profitent pas. Elles s'imaginent ne pas faire de R&D parce que c'est généralement synonyme de laboratoire et de sarrau blanc », a ajouté Marc Robin, comptable agréé de la firme Dupont Robin.

### Un milliard de dollars provenant des gouvernements

On estime à plus d'un milliard de dollars les sommes allouées annuellement par les gouvernements fédéral et provincial à titre de crédits d'impôt à l'encontre des dépenses consacrées à la R&D. Des sommes dont bénéficient surtout les grandes entreprises, tout simplement parce qu'elles en connaissent mieux les critères d'admissibilité.

« Contrairement à d'autres sources de financement, il s'agit plutôt d'une opération fiscale. Mais pour un grand nombre de PME, la fiscalité est une notion complexe qui rebute », a souligné M. Brault.

Pourtant, elles auraient grand intérêt à y regarder de plus près. Car le Canada et particulièrement le Québec font en quelque sorte figure de terre promise en la matière. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si de grandes entreprises pharmaceutiques ou biotechnologiques ont choisi de s'établir ici.

### Des chiffres étonnants

Ainsi, toute entreprise a droit à un crédit de base de 20 %, tant au niveau provincial que fédéral, qui peut être majoré jusqu'à 35 % au Canada et à 40 % au Québec.

La variation des crédits d'impôt dépend notamment de critères tels que la taille de l'entreprise, l'importance de son actif ou encore le

niveau de ses bénéfices imposables réalisés l'année précédente.

Une petite ou moyenne entreprise ayant investi 100 000 \$ pour des travaux et activités en R&D pourrait donc recevoir un chèque de 60 000 \$ à la fin de son exercice financier, puisqu'il s'agit de crédits d'impôt remboursables.

Un concept qui, estime-t-on, se veut plus équitable que celui des subventions.

« Le crédit d'impôt est accordé par le système fiscal, tandis que la subvention est discrétionnaire et n'est pas toujours dévolue à ses propres fins », a affirmé M. Robin.

Qui dit R&D, dit recherche scientifique et développement expérimental au sens de Revenu Canada, le ministère fédéral qui gère le programme pour les deux paliers de gouvernement. En clair, on définit la recherche pure et appliquée comme un travail entrepris pour l'avancement de la science avec ou sans application pratique en vue.

Puis, le développement expérimental fait appel aux travaux pouvant créer ou améliorer des matériaux, dispositifs, produits ou procédés. Il peut s'agir de recherche opérationnelle, d'analyse mathématique, de collecte de données ou encore de programmation informatique.

Des domaines qui touchent donc non seulement la haute technologie, mais aussi des entreprises oeuvrant dans l'agroalimentaire, la foresterie, le domaine de la santé ou même les secteurs de services.

« La clé, c'est d'identifier si une entreprise fait bien de la R&D », a mentionné M. Auger.

### Concilier les volets technique, comptable et corporatif

Pour ce faire, elle doit concilier les volets technique, comptable et corporatif.

Les critères techniques tiennent compte de l'avancement de la science, du contenu scientifique et de l'incertitude technologique.

L'aspect comptable doit associer ces activités à des éléments de dépenses encourues, généralement des salaires.

Enfin, l'aspect corporatif permet notamment de déterminer le type et le niveau de crédits d'impôt.

Ce sont des experts du mi-

nistère qui sont chargés d'analyser les dossiers.

« Très peu de PME se prévalent de ces crédits d'impôt. Pourtant, c'est une source de financement relativement facile d'accès et fort intéressante », a insisté M. Brault.

PIERRE THÉROUX



Bernard Brault et Gilles Auger : « Il y a beaucoup de PME qui font de la R&D ayant mené à l'élaboration de nouveaux produits ou procédés de fabrication et qui sont admissibles aux crédits d'impôt sans même le savoir. »

Il y a  
des relations  
qui mènent loin.

Vous êtes entrepreneur.

Vous êtes reconnu comme un leader dans votre industrie.

Vous avez des projets de développement pour votre entreprise, au Québec ou à l'étranger.

La Caisse peut alors vous accompagner dans votre croissance.

Son vaste réseau de contacts et l'expertise de son équipe de professionnels en font un partenaire financier des plus recherchés.

Des investissements rentables. Une vision globale.

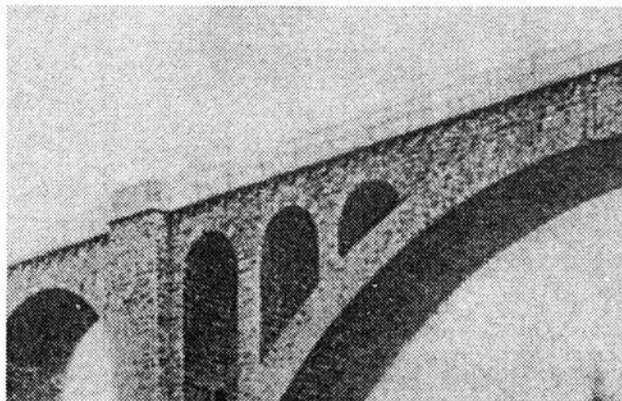
Une réelle contribution au dynamisme de l'économie du Québec.



Le capital actif des Québécois.

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	MARGE DE CRÉDIT	Financement à terme			Financement non garanti	Investissement dans capital-actions minimum/maximum		Secteurs d'investissement préférés	Ne prête pas ni n'investit dans
		à taux flottant	à taux fixe	minimum/maximum d'un prêt		actions ordinaires	actions privilégiées		
<b>AÉROCAPITAL</b> - Sophie Forest (514) 864-1213	non	non	non	-	oui	100 000 à 1 M\$	100 000 à 1 M\$	aéronautique, technologies connexes, électronique et télécommunications	tout autre secteur
<b>AT&amp;T CAPITAL CANADA</b> - Mario Hamel (514) 935-4770	oui	non	oui	2 500 à 1 M\$	non	-	-	crédit-bail (informatique, bureau-tique, manufacturier, équipement de manutention)	hôtellerie et industrie connexe
<b>BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA</b> - Michel Ré (514) 283-8030 - André Bourdeau (514) 283-2860	non	oui	oui	aucune limite	oui (1)	250 000 à 5 M\$	250 000 à 5 M\$	petite et moyenne entreprise	établissements financiers, exploration, résidentiel, médias, organismes sans but lucratif
<b>BCE VENTURES</b> - Peter Crombie (514) 397-7742 - Brian Kouri (514) 397-7135	non	non	non	-	non	500 000 à 4M\$	500 000 à 4M\$	télécommunications et secteurs connexes	tout autre secteur
<b>BENVEST CAPITAL</b> - A. David Ham (514) 877-4299	non	non	non	2 à 6M\$	non	2 à 6 M\$	2 à 6 M\$	technologies de l'information, services et produits de santé/conditionnement physique, certains services financiers	ressources naturelles et des denrées, immobilier et capital de risque
<b>BIOCAPITAL</b> - Normand Balthazard (514) 687-2040	non	non	non	-	oui	200 000 à 1 M\$	200 000 à 1 M\$	technologies de l'information, services et produits de santé/conditionnement physique, certains services financiers	ressources naturelles et des denrées, immobilier et capital de risque
<b>BNP (DIVISION CRÉDIT-BAIL)</b> - Rémi Barrière (514) 285-6048	fin. intermédiaire	oui	oui	200 000 \$ et +	non	-	-	location d'équipement de production, imprimerie, transport, construction, informatique	aucune restriction, selon l'évaluation du dossier matique pour cles internationales
<b>CAI CAPITAL</b> - Mark Culver (514) 849-1642	non	non	non	-	oui	25 M à 40 M\$	25 M à 40 M\$	aucune préférence	immobilier e. Jémarrage
<b>CAISSE DE DÉPÔT &amp; PLACEMENT DU QUÉBEC</b> Groupe Participations Caisse - Normand Provost (514) 847-2460	non	non	oui	25 M\$ et +	oui	25 M\$ et +	25 M\$ et +	aucune préférence	aucune restriction
<b>Capital CDPQ</b> - Paul Juneau (514) 847-2434	non	non	non	-	oui	jusqu'à 1 M\$	jusqu'à 1 M\$	aucune préférence	technologie de pointe
<b>Capital Communications CDPQ</b> - Normand Provost (514) 847-2460	non	non	non	-	oui	min. 1 M\$	min. 1 M\$	communications-média et télécommunications exclusivement	tout autre secteur
<b>Capital d'Amérique CDPQ</b> - Normand Provost (514) 847-2460	non	non	oui	-	oui	de 1 à 25 M\$	de 1 à 25 M\$	aucune préférence	communications et technologie de pointe
<b>Filiale technologie (*)</b> - Pierre Champagne (514) 288-5139	non	non	non	-	oui	min. 1 M\$	min. 1 M\$	santé, biotechnologie, logiciels, secteurs technologiques de pointe	tout autre secteur que technologie de pointe
<b>CAPIDEM QUÉBEC</b> - A. Nadeau/G. Desharrais (418) 681-1910 - Serge Olivier (418) 397-4676	non	non	non	-	oui	50 000 à 500 000 \$	50 000 à 500 000 \$	manufacturier et de services	détail, services financiers, exploration, immobilier
<b>CAPIMONT</b> - Hubert d'Amours (514) 281-0903 - Roger Fafard	non	non	non	-	oui	50 000 à 500 000 \$	-	aucune préférence (sur l'île de Montréal)	immobilier, commerce de détail, services financiers
<b>CAPITAL BEAU BOIS (2)</b> - A. Nadon (514) 286-0086 - G. Messier 682-3320 - Michel Cyr (819) 771-0090	oui	oui	oui	50 000 \$ et +	oui	100 000 et +	\$ 100 000 \$ et +	immobilier multi-résidentiel, commercial et industriel; entreprises de distribution et de services	aucune restriction
<b>CAPITAL CGD</b> - Pierre Raymond (819) 771-2707	non	non	non	-	oui	max. 500 000 \$	max. 500 000 \$	technologie, foresterie et traditionnel	immobilier, détail
<b>CAPITAL MONTÉRÉGIE</b> - Jean Matteau (514) 449-2009 - Serge Riopel	non	non	débetures	var.	oui	de 20 % à 50 %	de 20 % à 50 %	manufacturier, traditionnel et haute technologie	détail, immobilier, ressources naturelles, services financiers
<b>CAPITAL SARTIGAN</b> - P.A. Pomerleau (514) 842-5955	non	non	non	-	oui	50 000 \$ et +	50 000 \$ et +	aucune préférence	immobilier, exploration
<b>CENTRES D'AIDE AUX ENTREPRISES (CAE) (3)</b> - CAE de la localité	occasionnel	oui	oui	jusqu'à 75 000 \$	non	jusqu'à 49 %	jusqu'à 49 %	primaire, manufacturier, services, détail, distribution, immobilier	aucune restriction
<b>CENTRE QUÉBÉCOIS DE VALORISATION DE LA BIOMASSE (COVB)</b> - Elizabeth MacKay (418) 657-3853	non	non	non	-	non	-	-	R&D biomasse : foresterie, agro-alimentaire, urbain, tourbeuse	tout autre secteur
<b>CORADIN</b> - Pierre Lizotte (514) 460-4849	non	non	non	-	non	500 000 \$ à 2 M\$ 50 % et +	-	manufacturier, distribution de produits industriels	démarrage, immobilier, ressources naturelles

## MAÎTRES D'ŒUVRE



La conquête de nouveaux marchés repose sur la volonté de gagner. Fortes de leur détermination, les entreprises d'ici relèvent habilement les défis d'aujourd'hui.

Grâce à son expertise et à sa connaissance du milieu financier, l'équipe de financement et de droit des affaires de Guy & Gilbert est à même de participer activement à l'essor de vos entreprises.

Et en cela, Guy & Gilbert confirme son engagement: contribuer à votre réussite en affaires.

# GUY & GILBERT

A V O C A T S

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF

**MONTREAL**  
770, rue Sherbrooke Ouest, bureau 2300  
Montréal (Québec) H3A 1G1  
Téléphone: (514) 281-1766  
Télécopieur: (514) 281-1059

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

DOSSIERS SPÉCIAUX  
**LES AFFAIRES**



## L'immobilier résidentiel

SOYEZ PRÉSENT

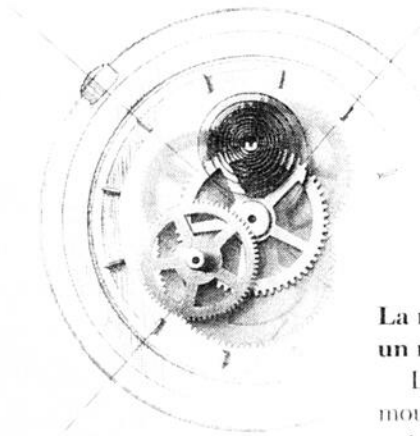
Votre publicité rejoindra  
VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION : 16 SEPTEMBRE 1995

POUR INFORMATIONS : (514) 392-9000

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	MARGE DE CRÉDIT	Financement à terme			Financement non garanti	Investissement dans capital-actions minimum/maximum		Secteurs d'investissement préférés	Ne prête pas ni n'investit dans
		à taux flottant	à taux fixe	minimum/maximum d'un prêt		actions ordinaires	actions privilégiées		
<b>CORPORATION CANADIENNE DE FINANCEMENT</b> - M. Gendron, R. Goulet - Thierry Glorieux (514) 287-9884 - Dette prioritaire	non	oui	oui	4 MS et +	non	-	-	manufacturier, distribution, services et infrastructure	immobilier, ressources naturelles
- Dette participative	non	oui	oui	7 MS et +	oui	-	-	manufacturier, distribution, services et infrastructure	immobilier, services financiers, ressources naturelles
<b>CORPORATION DE CAPITAL CAPDA</b> - Michel Gratton (514) 842-2975 - André Audet	non	oui	oui	250 000 \$ et +	exceptionnel	aucune limite	aucune limite	manufacturier et énergie	ressources naturelles
<b>CORPORATION FINANCIERE BNY - CANADA</b> - Stephen Sharp (514) 397-9240 # 208	oui	non	non	-	non	-	-	aucune préférence	immobilier, service financier personnel, résidentiel
<b>CORPORATION FINANCIERE BROME</b> - Michel Gratton (514) 842-2975 - Dennis de Braga	oui	non	non	-	non	-	-	achat de comptes à recevoir, marges de crédit, affacturage	aucune restriction
<b>CORPORATION FINANCIERE MONTCAP</b> - Clément Paré (514) 842-2977	oui	non	non	25 000 \$ à 2 MS	non	-	-	achat de comptes à recevoir	aucune restriction
<b>CORPORATION PLACEMENTS BANQUE ROYALE</b> - Jean-Claude Arpin (514) 874-2856	non	non	non	-	(dette subordonnée)	1 à 10 MS	1 à 10 MS	aucune préférence, selon la performance de la compagnie	services financiers, immobilier, ressources naturelles
<b>CRÉDIT-BAIL BANQUE ROYALE</b> - Michel Choquette (514) 874-3812	oui	oui	oui	50 000 \$ et +	oui	-	-	aucune préférence, selon la performance	aucune restriction
<b>CRÉDIT-BAIL CLÉ</b> - Daniel Tessier (819) 373-8000	non	non	oui	1 000 à 25 000 \$	non	-	-	PME, professionnels, secteurs public et parapublic	aucune restriction
<b>CRÉDIT-BAIL FINDEO</b> - Serge Mâsse (514) 866-5555	non	non	oui	2 000 à 100 000 \$	non	-	-	équipements de production, de transport, d'excavation, d'imprimerie et de bureau	restauration, hôtellerie
<b>CRÉDIT-BAIL MONT-BLANC (4)</b> - Daniel Leblanc (514) 845-7875	non	oui	oui	2 000 \$ et +	non	-	-	crédit-bail, contrats de vente conditionnelle, hypothèque mobilière sur tout genre d'équipement	aucune restriction
<b>ENVIROCAPITAL</b> - Normand Balthazard (514) 687-2040	non	non	non	-	oui	200 000 à 1 MS	200 000 à 1 MS	environnement	tout autre secteur
<b>FONDS AGRO-FORESTIER</b> - Langis Belzile (418) 628-5737	non	non	non	-	oui	50 000 à 500 000 \$	50 000 à 500 000 \$	agroalimentaire et forestier (manufacturier, commercialisation et produits spécialisés)	productions primaires traditionnelles
<b>FONDS/DÉV. ÉCONOMIQUE CHAMPLAIN</b> - Gilles Soumis (819) 523-2375	non	oui	oui	max. 150 000 \$	non	25 000 à 150 000 \$	-	manufacturier, transformation, services	aucune restriction
<b>FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE DRUMMOND</b> - Joanne Allard (819) 474-6477	non	taux préf.	non	max. 50 000 \$	non	-	-	manufacturier, projets de 1 MS et moins	développement, redressement, commercial
<b>FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE PORTNEUF</b> - Gilles Fortin (418) 268-5551	non	non	oui	max. 75 000 \$	oui	-	jusqu'à 75 000 \$	aucune préférence	aucune restriction
<b>FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE SAINT-MAURICE</b> - Yves Boisvert (819) 537-5107	non	oui	oui	max. 100 000 \$	oui	max. 100 000 \$	max. 100 000 \$	manufacturier, récréo-touristique commercial, services	immobilier

## L'allié de votre croissance



### La réussite: un mécanisme de précision

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

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

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



2, Complexe Desjardins  
Bureau 1717  
C.P. 760, Succ. Desjardins  
Montréal (Québec) H5B 1B8  
Téléphone (514) 281.7131  
Télécopieur (514) 281.7808

## Un véritable associé apporte bien plus que des capitaux

Vous avez un projet d'expansion, d'acquisition, d'ouverture aux marchés étrangers?

Vous recherchez un partenaire qui vous donnera accès à un important réseau d'affaires en plus d'offrir des compétences en stratégie et en gestion d'entreprise?

Communiquez avec la Société régionale d'investissement de votre région.

L'associé de votre croissance

Québec <b>CAPIDEM QUÉBEC</b> Tél. : (418) 681-1910	Gaspésie Îles-de-la-Madeleine <b>INVESTISSEMENTS GASPÉSIE</b> ÎLES-DE-LA-MADELEINE Tél. : (418) 364-3800	Montréal <b>CAPITAL MONTRÉGIE</b> Tél. : (514) 449-2009
Estrie <b>GESTION ESTRIE CAPITAL</b> Tél. : (819) 822-4244	Outaouais <b>CAPITAL CGD</b> Tél. : (819) 771-2707	Laval Laurentides - Lanaudière <b>INVESTISSEMENTS 3L</b> Tél. : (514) 688-4545
Trois-Rivières <b>INVESTISSEMENTS MAURICIE, BOIS-FRANCS, DRUMMOND</b> Tél. : (819) 372-3300	Montréal <b>CAPIMONT MONTRÉAL</b> Tél. : (514) 281-0903	Abitibi - Témiscamingue <b>CAPITAL ABITIBI, TÉMISCAMINGUE</b> Tél. : (819) 797-9119

Membres du réseau des sociétés régionales d'investissement

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	MARGE DE CRÉDIT	Financement à terme			Financement non garanti	Investissement dans capital-actions minimum/maximum		Secteurs d'investissement préférés	Ne prête pas ni n'investit dans
		à taux flottant	à taux fixe	minimum/maximum d'un prêt		actions ordinaires	actions privilégiées		
<b>FONDS/DÉV. ÉCON. LAPRADE TROIS-RIVIERES</b> - Johanne Hamel (819) 376-6360	non	oui	non	max. 100 000 \$	non	-	max. 100 000 \$	manufacturier, services	commercial
<b>FONDS/DÉV. EMPLOI-MONTRÉAL</b> - Guy Marion (514) 845-2332	oui	non	oui	10 000 à 70 000 \$	oui	10 000 à 70 000 \$	10 000 à 70 000 \$	manufacturier, tertiaire moteur	immobilier, commerces et restauration
<b>FONDS/DÉV. INDUSTRIEL RICHMOND WOLFE</b> - Luc Pinard (819) 826-6511	non	oui	oui	25 000 à 150 000 \$	oui	25 000 à 150 000 \$	25 000 à 150 000 \$	manufacturier (transformation)	tout autre secteur
<b>FONDS DE SOLIDARITÉ (F.T.Q.) (5)</b> - Denis Dionne (514) 383-8383 - Raymond Bachand	non	non	non	-	oui	250 000 à 30 MS	250 000 à 30 MS	tous les secteurs où oeuvre la PME (manufacturier)	aucune restriction (au Québec seulement)
<b>GE CAPITAL CANADA</b> - Y. Turbide (514) 397-5344 / B. Daignault 397-5337 - S. Lacroix (514) 397-5336	immobilisation	oui	oui	50 000 \$ et +	non	-	-	financement d'équipement, transport, imprimerie, production, foresterie, construction, plastique, textile	aucune restriction, selon l'évaluation du dossier
<b>GESTION ESTRIE CAPITAL</b> - Mario Beaudoin (819) 822-4244	non	non	non	-	oui	100 000 à 500 000 \$	100 000 à 500 000 \$	manufacturier, services, distribution	détail, immobilier, ressources naturelles
<b>GESTION INVESTISSEMENTS G.I.M.</b> - Dominique Arsenault (418) 364-3800	non	non	non	-	oui	50 000 à 400 000 \$	50 000 à 400 000 \$	manufacturier, services	détail, immobilier, finance, exploration minière/pétrolière
<b>INNOCAN</b> - Lenore Lewis (514) 281-1944	non	non	non	-	non	min. 51% du cap.-actions	-	aucune préférence	ressources naturelles
<b>INNOVATECH DU GRAND MONTRÉAL</b> - Bernard Coupal (514) 864-2929	non	non	oui	taux préf. +1,5%	oui	jusqu'à 49,9%	jusqu'à 49,9%	recherche et développement en haute technologie	tout autre secteur
<b>INNOVATECH QUÉBEC CHAUDIERE-APPALACHES</b> - Martin Godbout (418) 692-4468	non	non	oui	taux préf. +1,5%	oui	jusqu'à 49,9%	jusqu'à 49,9%	recherche et développement en haute technologie	tout autre secteur
<b>INVESTISSEMENTS 3L</b> - Normand Chartrand (514) 688-4545	non	non	non	-	oui	100 000 à 500 000 \$	100 000 à 500 000 \$	manufacturier, tertiaire moteur (dans Laval/Laurentides/Lanaudière)	ressources naturelles, immobilier, détail et restauration
<b>INVESTISSEMENT DES JARDINS</b> - Bruno Riverin (514) 281-7131	non	non	non	-	oui	50 000 à 10 MS	50 000 à 10 MS	aéronautique, aérospatiale, électricité, santé, communications, environnement, agroalimentaire, technologies, etc.	ressources naturelles, immobilier, services financiers
<b>INV. MAURICIE, BOIS-FRANCS, DRUMMOND</b> - Pierre Giroux (819) 372-3300	non	non	non	-	oui	50 000 à 500 000 \$	50 000 à 500 000 \$	manufacturier, industriel, tertiaire moteur	détail, services financiers, immobilier, ressources naturelles
<b>KONEX</b> - Jean Savary (514) 879-4677	oui	oui	oui	5 000 \$ et +	oui	-	-	conseil financier, planification, recherche, achat et vente d'équipement informatique	aucune restriction
<b>LOCATION DES JARDINS</b> - Yvan Saint-Jean (514) 281-7706	non	non	oui	10 000 \$ et +	non	-	-	la PME, professionnels, particuliers	aucune restriction
<b>LOCATION LAPLANTE, SERVICES FINANCIERS</b> - Sylvie Laplante (514) 937-7244	oui	oui	oui	1 000 \$ et +	oui	-	-	crédit-bail CVC/PPE, tous types d'industries, commercial seulement	aucune restriction
<b>MELCO (Location d'équipement)</b> - Gérald Voyer (514) 923-8599	non	oui	oui	5 000 \$ et +	oui	-	-	industriel et commercial	consommateurs
<b>MIRALTA CAPITAL</b> - Christopher J. Winn (514) 631-2682	non	non	non	-	non	500 000 à 5 MS	-	manufacturier et de services	immobilier et ressources naturelles
<b>NOVACAP (6)</b> - Marc Beauchamp, J.-P. Chartrand, Jacques Foisy (514) 651-5000	non	non	non	-	oui	1 à 12 MS	1 à 12 MS	manufacturier, de services, médical, haute technologie, télécommunications	immobilier et ressources naturelles
<b>PENFUND</b> - Michel Lazure (514) 499-9670	non	oui	oui	5 M\$ et +	oui	500 000 à 5,5 MS	500 000 à 5,5 MS	aucune préférence	immobilier, ressources naturelles, démarrage
<b>PROFICOM (7)</b> - Luc Paré (514) 845-7875	oui	oui	oui	100 000 \$ à 50 M\$	non	100 000 \$ et +	100 000 \$ et +	crédit-bail, contrats de vente conditionnelle, hypothèque mobilière	aucune restriction

**TOP VENDEUR**

1001 trucs pour augmenter ses ventes  
Ibrahim Elfiky 248 pages

Découvrez l'art de la vente... Top Vendeur vous livre :  
• Les 20 secrets d'une présentation réussie;  
• Les 11 principaux types de clients;  
• Les 5 catégories d'objections;  
ainsi qu'une multitude d'autres trucs et conseils donnés par l'un des plus grands gourous de la vente.

26,70 \$ (TPS incluse)



**VENDRE AUX ENTREPRISES**

La communication d'entreprise à entreprise  
Pierre Brouillette 358 pages

«Ce livre invite les gens d'affaires à une réflexion sur le rôle que doit jouer l'entreprise dans le succès de ses clients. Lisez-le attentivement; il regorge de suggestions et de moyens pour vous aider à être un meilleur fournisseur.»

37,40 \$ (TPS incluse) Président et chef de la direction, UAP inc.

Disponibles en librairies

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<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3B 4X9  
Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479

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

**Pour intégrer satisfaction et productivité!**

Nouveauté



**Donnez du PEP à vos réunions : pour une équipe performante**

Dans cet ouvrage, RÉMY GAGNÉ ET JEAN-LOUIS LANGEVIN vous apprendront à bien préparer vos réunions, à produire et à diffuser efficacement vos comptes rendus, à animer de main de maître; bref à rendre vos réunions aussi agréables qu'efficaces.

128 pages 21,35 \$ (TPS incluse)

**Motiver et mobiliser ses employés**

RICHARD PÉPIN vous propose une nouvelle façon d'aborder la motivation et de l'intégrer à votre gestion de tous les jours. La motivation, c'est un outil essentiel à toute entreprise voulant s'adapter au changement ou accroître son avantage concurrentiel. À vous d'en profiter...

314 pages 32,05 \$ (TPS incluse)



En vente en librairies

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<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3B 4X9  
Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479

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

NOM DE L'INSTITUTION - personne-ressource	MARGE DE CRÉDIT	Financement à terme			Financement non garanti	Investissement dans capital-actions minimum/maximum		Secteurs d'investissement préférés	Ne prête pas ni n'investit dans
		à taux flottant	à taux fixe	minimum/maximum d'un prêt		actions ordinaires	actions privilégiées		
<b>RÉSO INVESTISSEMENTS</b> - Gildas Quentin (514) 931-5737	non	oui	oui	1 000 à 5 000 \$	oui	10 000 à 500 000 \$	10 000 à 500 000 \$	sur tout genre d'équipement manufacturier et de services	immobilier, exploration minière, commerce de détail
<b>ROYNAT</b> - Gustave Potvin (514) 987-4941	non	oui	oui	250 000 à 20 M\$	(dette subordonnée)	jusqu'à 2 M\$	jusqu'à 2 M\$	manufacturier et de services, acquisitions d'entreprises	ressources naturelles, haute technologie
<b>SCHROEDERS &amp; ASSOCIÉS CANADA</b> - Jean Douville (514) 397-0700	non	non	non	-	non	3 M\$ et +	3 M\$ et +	industriel, achat de direction	ressources naturelles, immobilier
<b>SERGE LECLERC &amp; ASSOCIÉS</b> - Serge Leclerc (514) 861-9252	non	non	non	-	oui	1 à 15 M\$	1 à 15 M\$	manufacturier, distribution, services	ressources naturelles, immobilier
<b>SERVICES FINANCIERS COMMCorp</b> - Claude Bacon (514) 847-8400	non	oui	oui	non et +	oui	-	-	aucune préférence	aucune restriction
<b>SOCCRENT</b> - Marc Lalancette (418) 548-1155 - Adam Lapointe	non	non	non	-	oui	50 000 à 1 M\$	50 000 à 1 M\$	aluminium, papetières, ressources naturelles, agro-alimentaire	Saguenay/Lac St-Jean seulement
<b>SOCIÉTÉ GÉNÉRALE CANADA (DIV. CRÉDIT-BAI)</b> - Benoit Desmarais, Daniel Mallo (514) 841-6000	non	oui	oui	1 M\$ et +	non	-	-	transport, fabrication, énergie	aucune restriction
<b>SODEC (Sté dév./entreprises culturelles)</b> - Micheline Gougeon (514) 873-7768	oui	oui	oui	aucune limite	(prêt participatif)	aucune limite	occasional	secteurs culturel et des communications	tout autre secteur
<b>SOLIDEQ (8)</b> - Jean-René Laforest (418) 624-1634	non	non	non	-	oui	5 000 à 50 000 \$	5 000 à 50 000 \$	primaire, manufacturier, tertiaire moteur	commerce de détail
<b>SOLIM</b> - Jacques Magnan (514) 847-6700	non	non	non	-	oui	-	-	immobilier et construction	tout autre secteur
<b>SOQUIA (Sté québ./init. agro-alim.)</b> - Richard Gagnon (418) 643-2238	non	(prêt d'actionnaire seulement)			(dette subordonnée)	aucune limite	occasional	agro-alimentaire, pêcheries commerciales uniquement	tout autre secteur
<b>STÉ/CAPITAL/RISQUE ABITIBI-TÉMISCAMINGUE</b> - André Rouleau (819) 797-9119 - Daniel Dumont	non	non	non	-	occasional	50 000 à 500 000 \$ (part. min. de 20 à 30 %)	50 000 à 500 000 \$ (part. min. de 20 à 30 %)	manufacturier	exploration minière/pétrolière, exploitation minière/métaux précieux, serv. financiers, immobilier
<b>STÉ D'AIDE AU DÉV. DES COLLECTIVITÉS (9)</b> - SADC de la localité	occasional	oui	oui	jusqu'à 75 000 \$	non	jusqu'à 49 %	jusqu'à 49 %	primaire, manufacturier, services, détail, distribution, immobilier	aucune restriction
<b>STÉ DE CRÉDIT ET DE LOCATION (SCL)</b> - Guy Tremblay (514) 956-9942	non	non	oui	1 000 à 50 000 \$	non	-	-	machines-outils, ordinateurs, machines distributrices, équipement de garage, etc.	aucune restriction
<b>STÉ DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL (10)</b> - Lise Bonami 1 800 461-2433	oui	oui	oui	50 000 \$ et +	oui	prime sous forme de participation aux bénéfices		manufacturier, touristique, technologie de l'information, design, recyclage, labos, coops, export. R&D	autres secteurs non admissibles, sauf à l'exportation, aux coops et R&D
<b>TECHNOCAP</b> - Martin Morency (514) 387-1981	non	oui	oui	aucune limite	oui	aucune limite	aucune limite	télécommunications, logiciels, programmation, santé, environnement	tout autre secteur

(1) La BFD accorde aussi des prêts à redevances (variant de 100 000 à 1 M\$) à un taux d'intérêt minimum plus redevances. Elle accorde par ailleurs des prêts de 10 000 \$ à 100 000 \$ par l'intermédiaire de son fonds de croissance.  
 (2) Capital Beau Bois effectue également des plans d'affaires, des demandes de subventions gouvernementales et offre des services de fusion et acquisition d'entreprises.  
 (3) Les Centres d'aide aux entreprises sont des sociétés sans but lucratif, autonomes. Au nombre de 9, elles interviennent auprès des collectivités rurales et des petites communautés urbaines.  
 (4) Crédit-Bail Mont-Blanc prépare des montages financiers et des demandes de subventions gouvernementales.  
 (5) Le Fonds de Solidarité des travailleurs du Québec ne prend qu'une participation minoritaire dans l'entreprise.  
 (6) Novacap oriente sa stratégie vers l'appui aux dirigeants dans le redressement de leur entreprise.  
 (7) Proficom offre également les services suivants: hypothèques résidentielles, commerciales et industrielles, plans d'affaires, demandes de subventions gouvernementales, courtage immobilier, fusion et acquisition, conseil en implantation de la norme ISO 9000  
 (8) SOLIDEQ est une société en commandite qui chapeaute les SOLIDE (Sociétés locales d'investissement pour le développement de l'emploi) en vue de mettre à la disposition des entreprises des MRC du capital de développement. Douze SOLIDE fonctionnent actuellement et une vingtaine d'autres sont en voie de formation.  
 (9) Les Sociétés d'aide au développement des collectivités sont des sociétés sans but lucratif financées par le Bureau fédéral de développement régional du Québec. Au nombre de 55, elles interviennent auprès des collectivités rurales et des petites communautés urbaines (908 municipalités locales).  
 (10) La SDI offre trois formules de capitalisation: le prêt participatif, les SPEQ (sociétés de placement dans l'entreprise québécoise) et les crédits d'impôt à la capitalisation. Les activités financées: démarrage, expansion et modernisation, innovation, exportation, regroupements et alliances. Elle peut aussi accorder des garanties de marge de crédit pour l'exportation de biens et services hors Québec et pour l'assistance au fonds de roulement.  
 (\*) Appellation officielle de cette filiale à venir.

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

## Sessions de formation

**Pour gestionnaires, professionnels et dirigeants d'entreprise**

**PME**

- Conquête et fidélisation de la clientèle  
30 octobre 1995
- Faites dire «OUI» à votre banquier  
6 novembre 1995
- Survoltez votre entreprise!  
13 novembre 1995

**Commerce international**

- S'ouvrir à l'international: clés pour la gestion interculturelle  
11-12 octobre 1995
- Marketing international  
15-16 novembre 1995

**Langues**

- Anglais des affaires et Espagnol des affaires  
(46 heures) Début des sessions les 29 et 30 sept. 1995

**Pour obtenir une brochure décrivant l'ensemble de nos programmes, incluant le calendrier complet de nos sessions publiques de formation, contactez notre service à la clientèle.**

**Téléphone : (514) 987-4068 • Télécopieur : (514) 937-6624**  
**Courrier électronique: harnois.helene@uqam.ca**  
**Internet : http://www.uqam.ca/formation/index.html**

**Service de formation sur mesure**

 Université du Québec à Montréal

**BF EXPERT**  
GROUPE CONSEIL INC.

*RECHERCHE D'AIDE ET DE SUBVENTIONS  
DÉMARRAGE D'ENTREPRISE, PLAN D'AFFAIRES  
GESTION DES OPERATIONS ET DE LA PRODUCTION  
AMÉNAGEMENT D'USINE ET D'ENTREPÔT*

Marie-Claude Belhumeur, Ing., M.B.A.  
Gérard Fontaine, B.A.A., M.B.A.      **téléphone : (514) 963-1058**

### FINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE ET D'ENTREPRISE

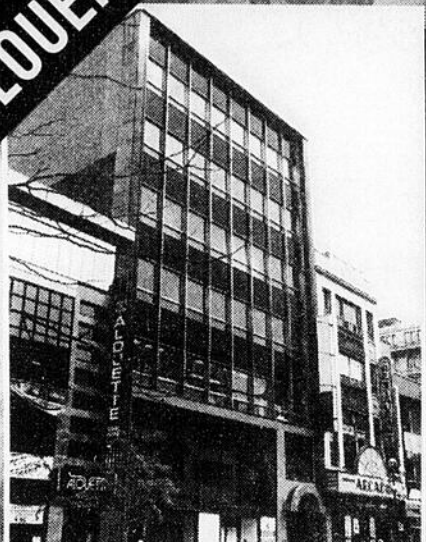
**INCLUANT SERVICES FINANCIERS CONNEXES**

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

**CAPITAL BEAU BOIS INC.**

**Montréal: (514) 286-0086  
Laval: (514) 682-3320  
Québec: (418) 622-5045  
Hull: (819) 771-0090**

**À LOUER**



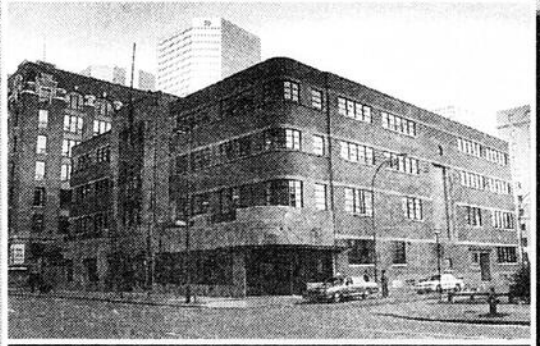
**1184 RUE SAINTE-CATHERINE O.,  
MONTRÉAL**



**2120 RUE SHERBROOKE EST, MONTRÉAL**



**6400 AVENUE AUTEUIL, BROSSARD**



**415 RUE SAINT-ANTOINE OUEST, MONTRÉAL**

**On nous alloue  
de plus en plus d'espace.**

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE  
**MÉTIVIER**  
& ASSOCIÉS INC.  
courtier immobilier agréé

**Appelez-nous dès maintenant  
(514) 879-1597**

**CAHIER  
SPECIAL**

**FINANCEMENT**

**Financement des comptes  
clients : une option aux  
problèmes de liquidités**

Une entreprise vient de décrocher un important contrat. Elle a besoin de fonds de roulement, mais les créances qu'elle détient ne peuvent être réalisées avant 30 à 60 jours. De plus, l'institution financière avec qui elle fait affaire refuse d'accroître sa marge de crédit.

Et si elle vendait ses comptes clients ?

« Il s'agit d'un financement ponctuel qui se veut un complément à la marge de crédit bancaire traditionnelle, a indiqué Michel Gratton, président de la Corporation financière Brome.

« C'est une option intéressante pour une entreprise en croissance ou en démarrage qui a besoin de liquidités à court terme. On n'a rien inventé. Plusieurs institutions financières offrent ce genre de financement à certains clients. »

La société, mise sur pied il y a plus d'un an, est spécialisée dans le financement et la gestion des comptes clients, tant nationaux qu'étrangers. Elle est détenue à 80 % par le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), qui en

est le principal bailleur de fonds avec un investissement de 2 M\$.

**Services financiers complémentaires**

Le Fonds réalise ainsi le projet de mettre sur pied une société offrant aux PME des services financiers complémentaires à l'aide qu'il offrait déjà.

« Nos critères et règlements nous empêchent parfois d'aider certaines entreprises. Ce genre de société élargit donc notre champ d'intervention », a dit Roger Giraldeau, vice-président à l'investissement au Fonds.

Cela ne se fait évidemment pas sans frais pour l'entreprise. Le taux d'escompte peut varier de 3 % à 7 %, dépendamment de facteurs tels que le risque de crédit, l'état du compte client ainsi que la date d'échéance du paiement.

La société de financement se livre-t-elle à un examen approfondi de l'entreprise ?

« Je vais m'assurer que l'entreprise est en bonne santé, mais sans me livrer à



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES  
**Michel Gratton : « Il s'agit d'un financement ponctuel qui représente une option intéressante pour une entreprise en croissance ou en démarrage. »**

une analyse exhaustive de ses bilans ou plan d'affaires. La décision de crédit repose essentiellement sur le débit et la validité des factures », a souligné M. Gratton.

Précisons que la société s'adresse aux PME oeuvrant dans tous les secteurs d'activités. Le financement peut atteindre 500 000 \$.

« C'est un financement d'appoint qui nous a permis d'augmenter le fonds de roulement et de poursuivre

notre croissance », a dit Pierre Dulude, de la firme Tréma Imprimeur, de Saint-Léonard.

Par ailleurs, la Corporation financière Brome compte sur sa filiale Placements de capital financier canadien pour offrir des services d'affacturation, de gestion des comptes clients et de couverture des risques de crédit.

**PIERRE  
THÉROUX**

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



**Guy Guérette**  
Président du conseil  
SPG International Ltée  
Drummondville, Que.

« 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 avons un prêt à terme qui nous avait permis d'acquiescer du matériel de pointe et d'agrandir notre usine située à Drummondville.

« Il n'a fallu que 24 heures! La solution était si simple! Suspender 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'entreposage industriels.*

FINANCEMENT D'ENTREPRISES



Anjou (514) 493-4555, Drummondville (819) 477-3801, Laval (514) 682-1515, Longueuil (514) 670-9210, Québec (418) 683-2177 Saint Laurent (514) 335-5522.