HG
3729
.G22M3514

rces

capitaux spéculatifs

UN GUIDE
D'INVESTISSEMENT
POUR LES CANADIENS

Sources des capitaux spéculatifs

UN GUIDE D'INVESTISSEMENT POUR LES CANADIENS

Publié par le ministère de l'Industrie
et du Commerce, Ottawa, Canada

Information Canada
Ottawa, 1973

Élaboré à l'intention du

ministère de l'Industrie et du Commerce
Gouvernement du Canada

par

Peter McQuillan, associé
Ernst & Ernst
Comptables agréés

Howard Taylor, associé
Deloitte, Haskins & Sells
Comptables agréés

Annexe de

J. V. Poapst
Adjoint au doyen
Faculty of Management Studies
Université de Toronto

P. L. Crane
Harris & Partners Limited

REMERCIEMENTS

Les auteurs de ce guide tiennent à remercier tous leurs collaborateurs, institutions et individus, et plus spécialement: M. J.E. Smyth, professeur, F.C.A. du Département d'économie politique, Université de Toronto, M. John Rae de Citicorp Venture Capital Canada Ltd., Mme Barbara Tisch, Mlle Faye Linden et M. Paul Donaldson de Ernst & Ernst, pour l'aide absolument essentielle qu'ils ont apportée à l'élaboration de ce guide ainsi que MM. John Hardie et Jim McKinney de Varitech Investors Limited, M. M.R. Hecht, professeur à la Faculty of Management Studies, Université de Toronto, pour leur appui constant et chaleureux dans leurs recherches sur les capitaux spéculatifs au Canada.

Ces renseignements sur les sources canadiennes de capitaux spéculatifs ont été recueillis durant l'automne 1972. De provenance sûre, ils ont été obtenus des sociétés dont les noms apparaissent dans le guide que nous vous présentons, et ont été vérifiés par elles.

Le désintéressement de la collaboration et de l'assistance qui nous a été apporté n'exclut pas la possibilité d'erreurs et d'omissions, les auteurs en sont seuls responsables.

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements
Table des matières
Introduction de M. J.V. Poapst

		Page
Chapitre 1–	**CAPITAUX SPÉCULATIFS ET INVESTISSEURS SPÉCULATEURS**	
1.1	Cherté du financement de capital	1
1.2	Définition des capitaux spéculatifs	2
1.3	Occasions intéressantes de placement	3
1.4	Choix et approche de l'investisseur spéculateur	9
1.5	Négociation des conditions de l'emprunt	13
1.6	Causes de refus par les investisseurs spéculateurs	17
1.7	Surveillance des placements par l'investisseur spéculateur	18
Chapitre 2–	**QUELQUES EXEMPLES DE PLACEMENT DE CAPITAUX SPÉCULATIFS AU CANADA**	20
2.1	Service d'édition par ordinateur	20
2.2	Sterisystems Limitée	23
2.3	Une philosophie de la commercialisation	27
Chapitre 3–	**LE PLAN D'ENTREPRISE**	30
3.1	Définition du plan d'entreprise	30
3.2	Raisons d'un plan d'entreprise	30
3.3	Le plan d'entreprise–Données générales	32
3.4	Le plan d'entreprise proprement dit	33
3.4.1	Genèse	33
3.4.2	Direction	33
3.4.3	Main-d'oeuvre	34
3.4.4	Recherche et développement	35
3.4.5	Commercialisation	36
3.4.6	Fabrication	38
3.4.7	Autres renseignements	40
3.4.8	Renseignements financiers	43
3.5	Précautions à prendre	46
3.6	Quelques conseils pour attirer des capitaux spéculatifs–Résumé	47
Chapitre 4–	**AUTRES SOURCES DE FINANCEMENT**	49
4.1	L'entrepreneur a-t-il épuisé les autres sources de financement?	49
4.2	Vaut-il mieux faire appel aux capitaux du public ou aux capitaux spéculatifs?	53

4.3	Voie détournée vers le financement de démarrage	56
4.4	Aide gouvernementale—Quelques rappels utiles	58
4.5	Aide gouvernementale—Aperçu des divers programmes d'aide du gouvernement fédéral	59
4.5.1	Programmes fédéraux d'aide générale	60
4.5.2	Programmes fédéraux d'aide particulière à l'industrie	65
4.6	Aide gouvernementale—Aperçu des divers programmes d'aide des gouvernements provinciaux	67
4.6.1.	Alberta	67
4.6.2	Manitoba	68
4.6.3	Nouveau-Brunswick	69
4.6.4	Terre-Neuve	69
4.6.5	Nouvelle-Écosse	70
4.6.6	Ontario	71
4.6.7	Île-du-Prince-Édouard	72
4.6.8	Québec	72
4.6.9	Saskatchewan	73
Chapitre 5—	**PROFILS DES GROUPES CANADIENS D'INVESTISSEMENT SPÉCULATIF**	75
5.1	Avertissement	75
5.2	Les sources de capitaux spéculatifs selon l'importance du placement choisi	75
5.3	Profils des groupes canadiens d'investissement spéculatif	76
	Colombie-Britannique	
5.3.1	Athabasca Colombia Resources Ltd	77
5.3.2	Cornat Industries Limited	78
5.3.3	Quadra Pacific Management Ltd	79
5.3.4	Ventec Investments Ltd	79
5.3.5	Ventures West Capital Ltd	81
	Alberta	
5.3.6	Cavendish Investing Ltd	82
5.3.7	Richard Hansen Associates Ltd	83
5.3.8	Macrovest Limited	84
	Ontario	
5.3.9	Anmercosa Ventures Limited	85
5.3.10	Boyd, Stott & McDonald Limited	86
5.3.11	C G I & Third Venture Capital Limited	87
5.3.12	Canada Overseas Investments Limited	88
5.3.13	Canadian Corporate Management Company Limited	89

5.3.14	Charterhouse Canada Limited	90
5.3.15	Citicorp Venture Capital Canada Ltd	91
5.3.16	Dannoc Group Limited	92
5.3.17	Gdn. Ventures Limited	93
5.3.18	Helix Investments Limited	94
5.3.19	Holdex Group Limited	95
5.3.20	I.M.M. Ventures Limited	96
5.3.21	Investors Finance Corporation Ltd	97
5.3.22	McConnell & Company Limited	98
5.3.23	MerBan Capital Corporation Limited	99
5.3.24	Opekar Investments Limited	100
5.3.25	Security Analysis Limited	101
5.3.26	TD Capital Group	103
5.3.27	Triarch Corporation Limited	104
5.3.28	Trucena Investments Limited	105
5.3.29	United Dominions Corporation (Canada) Limited	106
5.3.30	Varitech Investors Limited	107
5.3.31	Vencap Investments Limited	108
5.3.32	Venturetek International Limited	109
5.3.33	Wisener and Partners Company Limited	110
	Québec	
5.3.34	Canadian Enterprise Development Corporation Limited	111
5.3.35	Canri Management Limited	112
5.3.36	Consortium Investment Corporation	113
5.3.37	Genstar Limited	114
5.3.38	Gerbro Corporation	115
5.3.39	Gestion & Placements E.J.C. Inc.	116
5.3.40	International Capital Corporation, Ltd	117
5.3.41	Kauser, Lowenstein & Meade Ltd	118
5.3.42	Maxwell Cummings & Sons	119
5.3.43	Nevron Industries Company Limited	120
5.3.44	New Venture Equities Ltd et Beutel, Goodman & Company Ltd	121
5.3.45	RoyNat Ltd	122
5.3.46	Smith's Investment Corp. Ltd	123
5.3.47	Sutton Ventures Ltd	124
5.3.48	Triatic Associates Ltd	126
5.3.49	United Aircraft of Canada Limited	126
	À l'échelle nationale	
5.3.50	Banque d'expansion industrielle	127

Chapitre 6 –	**LA CORPORATION DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA**	132
6.1	La Corporation de développement du Canada	132
Annexe –	**ÉTUDE QUANTITATIVE DES SOURCES DE CAPITAUX SPÉCULATIFS AU CANADA DE MM. P.L. Crane et J.V. Poapst**	136
A.1	Introduction	136
A.2	Méthode et champ de l'enquête	136
A.3	Règles de placement de 151 investisseurs à portefeuille diversifié	142
A.4	Placements récents de 151 investisseurs à portefeuille diversifié	148
A.5	Conclusion	155

INTRODUCTION

L'apport de capitaux spéculatifs est une question particulièrement importante pour l'économie canadienne qui se caractérise par un nombre assez élevé de possibilités de placements à fort taux de risque, par un grand nombre d'investissements étrangers et par la nécessité de maintenir un taux élevé de croissance économique pour offrir des emplois à une population active qui augmente rapidement. Néanmoins, il existe peu d'information méthodique sur les capitaux spéculatifs. Ce guide comble certaines lacunes en aidant les entrepreneurs à connaître les bailleurs canadiens de capitaux spéculatifs et à négocier avec eux.

À l'instar d'autres grands marchés de capitaux, les transactions sur le marché des capitaux spéculatifs se concluent lorsqu'il y a consensus entre bailleurs et demandeurs sur les conditions du contrat. Il est bien connu qu'il est souvent difficile d'obtenir un consensus sur toutes les conditions que nous appellerons pour plus de commodité, le "prix" des capitaux. Cela est dommage, car dans le meilleur des cas, le coût du financement augmente, et dans le cas contraire, il n'y a pas de consensus, et l'on perd une occasion de placement rentable, d'emploi et d'expansion économique.

Pourquoi l'entrepreneur et l'investisseur spéculateur ont-ils de la difficulté à s'entendre? Il existe au moins trois raisons importantes. En premier lieu, les personnes répugnent souvent à payer les capitaux à un prix compétitif alors que le prix est nécessairement élevé.

En second lieu, le temps de fixer le prix et les conditions du marché peuvent ne plus être concurrentielles, parce qu'il y a peut-être peu de bailleurs de capitaux spéculatifs prêts à répondre aux

besoins d'un investisseur particulier. En outre, le bailleur de fonds peut ne pas faire face à une concurrence suffisante lorsque vient le moment de fixer le prix. Il faut du temps et de l'argent pour vérifier les propositions qui d'après une première étude ont un certain potentiel. Il est évident que l'investisseur n'accumule pas des renseignements pour les communiquer à ses concurrents. Ainsi, lorsqu'il a rassemblé beaucoup de renseignements, il se trouve dans une situation de quasi-monopole en face de l'entrepreneur. Ce dernier peut s'adresser à d'autres investisseurs, mais il faut plus de temps et d'argent. Il n'est pas non plus certain d'obtenir un meilleur prix. C'est une situation de marchandage où le bailleur a, dans une certaine mesure, les meilleurs atouts.

En troisième lieu; il est probable qu'entrepreneur et investisseur évalueront différemment les risques. Si l'investisseur fixe un taux plus élevé de risque au marché des produits ou au succès de l'entreprise que ne le fait l'entrepreneur, il peut s'interroger sur les qualités que possèdent les cadres de l'entreprise pour faire face à ces risques.

Il existe pour l'entrepreneur un avantage certain à bien penser et justifier son projet d'entreprise. Cela simplifie de beaucoup l'évaluation de la proposition, diminuant de ce fait le coût des études des investisseurs. Cela améliore en outre la position de l'entrepreneur. Plus important encore, le risque réel de lancement du projet est réduit, l'entrepreneur ayant mieux pris en main la direction de l'entreprise.

Grâce à l'étude de la politique et des méthodes des divers groupes d'investisseurs spéculatifs. Ce guide facilite le processus de négociation des capitaux spéculatifs.

M. J.V. Poapst
Adjoint au doyen
Faculty of Management Studies
Université de Toronto

Chapitre 1

CAPITAUX SPÉCULATIFS ET INVESTISSEURS SPÉCULATEURS

1.1 Cherté du financement de capital

Le financement implique toujours un certain marchandage; il se peut qu'une des parties l'importe sur l'autre. L'investisseur spéculateur est un professionnel pratique qui ne s'embarrasse pas d'attachments sentimentaux comme le fondateur. Il fait son choix et une fois fixé, il cherche à obtenir le marché le plus avantageux qu'il puisse traiter. D'autre part, les capitaux spéculatifs comportent souvent des avantages autres que les fonds investis, par exemple le conseil, l'expérience de plusieurs aspects de la gestion d'entreprise, tels que planification financière et contrôle, comptabilité, personnel, marketing et après de longues années de collaboration avec l'investisseur, l'entreprise peut acquérir une réputation et inspirer une confiance que nombre d'entreprises privées semblables ne pourraient acquérir elles-mêmes. Lorsque l'entreprise aura atteint son plein développement, l'investisseur prêtera alors tout son concours à une offre publique réussie.

Il importe de constater que l'émission d'actions ordinaires est un mode de financement onéreux. Lorsque les fondateurs d'une entreprise en vendent une part, qu'elle soit minoritaire ou majoritaire, *ils s'en séparent généralement pour toujours.* Pourquoi renoncer à une part du capital, si l'on n'y est pas forcé? L'entrepreneur devrait commencer par épuiser les sources de financement qui n'entraînent pas une perte de capital.

1.2 **Définition des capitaux spéculatifs**

Le sens de l'expression capitaux spéculatifs varie selon les personnes. Dans notre texte, capitaux spéculatifs signifie les placements en actions dans des entreprises non cotées en bourse. D'après cette définition, les placements spéculatifs peuvent être répartis en quelques grandes catégories.

Placements à l'étape zéro

Placements en actions en vue d'exploiter une idée, un produit, un procédé, un service absolument neufs et qui n'ont pas fait leurs preuves, jusqu'à l'étape du prototype ou jusqu'au point où le marché se précise.

Placements de démarrage—

Placements en actions dans une nouvelle entreprise qui vend un produit d'avenir ou un nouveau service dans un marché étudié à fond.

(Ces deux premiers types de financement correspondent à la définition classique des capitaux spéculatifs.)

Placements de développement—

Placements en actions dans une entreprise qui fonctionne déjà, est dotée d'un personnel, d'un outillage et de clients. Il s'agit d'une entreprise qui est enfin sur le point de réaliser ou commence à réaliser son potentiel de bénéfices; il lui faut de l'argent pour lui permettre de parvenir à un volume important de bénéfices.

Placements d'expansion—

Placements en actions dans une entreprise solidement établie et rentable. Il s'agit souvent d'une entreprise qui aurait avantage à étendre considérablement ses activités mais manque des capitaux nécessaires.

Placements de secours—

Placement en actions dans une entreprise en

8234.sig.3e

difficulté, mais qui peut redevenir rentable grâce à un apport de capital frais et des transformations internes.

Placements de rachat—

Placements en actions dans une entreprise solide et rentable, dont les propriétaires veulent diminuer leur participation ou vendre toute l'affaire à un nouveau groupe. Ces intentions résultent souvent de problèmes fiscaux: impôt sur le revenu, droits successoraux.

Il importe de constater que ce ne sont pas toutes les entreprises spéculatrices qui feraient entrer dans leur définition de capitaux spéculatifs les six types de placement qui précèdent. La plupart des investisseurs spéculateurs préfèrent placer leur argent dans les entreprises en développement ou en expansion, parce que l'avenir de ces entreprises est plus facile à prévoir. Toutefois, certains investisseurs consentent à financer des entreprises à l'étape zéro, à celle du démarrage, des entreprises en difficulté ou à racheter. Pour aider l'utilisateur, nous avons, dans le profil de chaque entreprise spéculatrice, essayé de définir, au chapitre 5, le champ de placements de chaque groupe.

1.3 Occasions intéressantes de placement

Les services de l'investisseur spéculateur visent à compléter les activités des banques à charte, des courtiers en valeurs, des prêteurs à long terme et d'autres institutions financières bien connues. Comme les fonds avancés ne sont ordinairement garantis par aucun bien, ils courent les mêmes risques que ceux des propriétaires ou des directeurs auxquels ils se sont joints.

Comme on peut s'y attendre, l'investisseur spéculateur est impressionné par des gens qui lui

présentent des plans achevés. Il faut que la présentation comporte des renseignements précis sur le marché, la concurrence, les projets de commercialisation, le coût exact de la production ou des achats, les données pertinentes sur la capacité de financement. Il faut aussi que l'entreprise présente la copie d'états financiers de plusieurs années ainsi que des projections pour l'avenir, des brochures et autres imprimés publicitaires décrivant les principaux produits ou services, et le plan d'utilisation des capitaux. Bref, l'entreprise doit proposer le genre de plan d'entreprise exposé au chapitre 3. Comme tous les bailleurs de fonds demandent ces renseignements, il ne faut pas considérer que la préparation de ce dossier constitue une perte de temps, même si la première demande de fonds est refusée.

Examinons maintenant les aspects particuliers du placement éventuel qui intéresse un investisseur.

Perspectives de croissance—

On ne peut pas poser beaucoup de règles absolues et strictes comme critères de placement. La complexité technique ou la nature du produit ou du service en cause ne sont pas d'importance primordiale. En un sens, l'investisseur spéculateur recherche ce que doit chercher tout investisseur: un potentiel de forte augmentation des bénéfices fondé sur une sage gestion.

Dans le cas d'un placement minoritaire dans une petite entreprise qui a des antécédents, l'investisseur exige ordinairement que la valeur de sa mise de fonds double en moins de quatre ans. Les entreprises de ce genre étant ordinairement évaluées d'après leurs bénéfices, cela équivaut à dire qu'il faut doubler le bénéfice net après impôt, dans la période indiquée.

Dans le cas de démarrage, de début de développement ou de renflouage, l'investisseur exige souvent

8234.sig.2

que la valeur de la mise de fonds décuple durant cette période de quatre ans. Les différences de taux de croissance exigé sont directement proportionnelles à l'augmentation du risque.

Quant au *financement de soudure*, c'est-à-dire de financement de moins d'un an, souvent de moins de six mois, il se peut que l'investisseur se préoccupe davantage de la garantie. Il se peut qu'à cause du terme plus court, l'investisseur reçoive un profit moindre, consistant souvent en une combinaison des intérêts avec le droit d'acheter des actions ordinaires, option qu'il peut exercer en tout temps au cours des cinq à dix prochaines années.

Gestion—

Le principal élément que doit évaluer l'investisseur, c'est l'entrepreneur lui-même. Les éléments qui constituent une entreprise commerciale respectable sont les dirigeants compétents, la planification méthodique et l'exécution prompte et complète. Une personne peut avoir très bien réussi dans un certain milieu, dans un certain ensemble de circonstances, à une époque particulière, avec la collaboration d'une équipe. Il se peut que cette personne, si on la déplace, échoue. Il se peut qu'un individu soit un bon créateur d'entreprise, mais qu'il échoue dans les tâches qui nécessitent des qualités d'organisateur. La qualité de l'entrepreneur, du futur directeur général de la nouvelle entreprise, est l'élément décisif.

Voix prépondérante—

La gestion courante de l'entreprise est laissée aux responsables. Ordinairement l'investisseur spéculateur laisse au premier actionnaire ou à l'entrepreneur un actif considérable, en contrepartie de ses inventions, de ses idées, du capital qu'il a lui-même investi, de l'expansion des affaires et de la gestion qu'il continue à assurer. Si les usages diffèrent, la plupart des investisseurs adoptent la politique d'acheter une

participation minoritaire dans l'entreprise. Font exception le démarrage ou le renflouage d'une entreprise, auquel cas il se peut que l'investisseur veuille jouir de la prépondérance, du moins au début.

Si l'entreprise n'a pas d'antécédents et que l'investisseur spéculateur exige une voix prépondérante, la solution du problème consiste souvent en une convention de rendement. Sous le régime d'une telle convention, la part d'actif de l'entrepreneur dépend de son rendement. Mieux il réussit, plus il possède finalement de l'avoir de l'entreprise.

Contrairement au rôle de la plupart des investisseurs ordinaires, celui de l'investisseur spéculateur ne s'arrête pas au placement. Ordinairement, une participation minoritaire entraîne un rôle de conseiller permanent et une participation majoritaire, un rôle de participation active à la gestion. Sauf en temps de crise, les investisseurs spéculateurs n'apprécient pas d'être accusés d'essayer de dominer les entreprises dans lesquelles ils placent leur argent ou de s'y ingérer.

Montant et durée des placements—

L'investisseur spéculateur *place ordinairement de $25 000 à $500 000.* Par définition, les capitaux spéculatifs sont placés à longue échéance et les entreprises spéculatrices ne prévoient pas ordinairement réaliser promptement leur mise de fonds. Une telle politique de placement nécessite que l'investisseur place la majorité de son actif dans des valeurs qui ne sont pas faciles à vendre en bourse.

L'investisseur spéculateur acquiert ordinairement sa participation en souscrivant comptant à de nouvelles actions ordinaires, plutôt qu'en achetant les actions aux actionnaires actuels. Le propriétaire ou le directeur attribuent invariablement à l'entreprise une valeur plus élevée que l'investisseur extérieur.

Lorsque l'entreprise réalise des bénéfices, le prix

que l'investisseur paie par action traduit probablement un multiple des bénéfices. Si l'avenir semble particulièrement prometteur, le multiple peut être augmenté. Le prix par action traduit plusieurs autres facteurs: taux de croissance prévu, risques possibles, liquidités futures, prix affichés par des entreprises semblables, activités concurrentielles d'autres groupes d'investisseurs spéculateurs.

L'investisseur espère que, dans les cinq à dix ans qui vont suivre son investissement, les affaires de l'entreprise auront tellement prospéré qu'il sera possible de réaliser tout ou partie d'un placement jusqu'alors impossible à liquider et à vendre en bourse.

Clauses restrictives—

L'investisseur spéculateur en situation minoritaire cherche ordinairement à obtenir de bons moyens de contrôle. Ces moyens peuvent comprendre le droit d'approbation préalable des grosses immobilisations, des salaires de la haute direction, des engagements à long terme, des emprunts qui dépassent le financement bancaire normal, de toutes les décisions se répercutant sur la structure financière générale de l'entreprise. En outre, il se peut que l'investisseur exige un ou plusieurs sièges au conseil d'administration.

Retrait—

La taille, la nature et le succès possibles d'une entreprise doivent finalement rendre ses titres négociables en bourse, de sorte que l'investisseur puisse réaliser sa mise de fonds et réinvestir ses fonds dans d'autres entreprises d'avenir.

L'investisseur spéculateur peut réaliser sa mise de fonds de plusieurs manières:

i) Souvent il aide et encourage l'entreprise à offrir ses actions au public. Les actions offertes au public peuvent inclure, en totalité ou en partie, les actions qui appartiennent à l'investisseur. Dans la

mesure où l'investisseur spéculateur ne vend pas la totalité de ses actions lors de la première souscription publique, celle-ci n'assure pas nécessairement la liquidité future de l'avoir. De fait, en l'absence de marché boursier ferme, il faudra plusieurs années à nombre de nouvelles sociétés anonymes cotées en bourse pour acquérir la propriété et la participation des investisseurs nécessaires pour soutenir la vente en quantité importante des actions de la société d'investissement spéculatif.

ii) Autrement, la société anonyme non cotée peut être vendue comptant ou en échange d'actions d'une société anonyme cotée en bourse.

iii) Il est souvent nécessaire que l'entreprise dans laquelle l'investisseur spéculateur a placé son argent acquière d'autres entreprises ou diversifie sa production avant de pouvoir envisager sérieusement d'offrir des actions au public ou de fusionner avec une société anonyme cotée en bourse.

iv) À l'occasion, il se peut que les fondateurs ou les administrateurs veuillent acheter intégralement la part de l'investisseur spéculateur après que celui-ci a victorieusement joué le rôle de catalyseur financier.

v) Là où la loi l'autorise, l'entreprise peut, au cours des années, accumuler le fonds de roulement nécessaire pour racheter ses actions ordinaires à l'investisseur spéculateur.

Idéal de l'investisseur spéculateur—en résumé

Malgré les plus grands efforts des entrepreneurs et des investisseurs spéculateurs, un fort pourcentage d'entreprises naissantes éprouvent de graves difficultés ou font faillite. L'investisseur spéculateur prend toutes les précautions avant d'engager ses fonds. Voici en résumé ce qui constitue l'occasion

idéale de placement aux yeux de l'investisseur spéculateur.

Il faut que le président de l'entreprise s'exprime facilement; soit enthousiaste, sociable, réaliste, et unisse des qualités en matière de commercialisation à une conception analytique des finances qui tienne compte des coûts. Il faut que l'équipe de direction fasse preuve de cohésion et d'équilibre et se compose de planificateurs accomplis et consciencieux, unissant les qualités de gestion à une sérieuse compétence technique. Il faut que le produit soit bien étudié et destiné à un marché précis. Le projet doit comporter un premier financement raisonnable, et les actions du capital doivent être évaluées avec réalisme.

1.4 Choix et approche de l'investisseur spéculateur

L'emprunt de capitaux pour financer un produit ou une idée est une des fonctions les plus courantes de la direction. La manière dont l'administrateur s'occupe du financement renseigne fort sur son initiative, sa persévérance et ses capacités. L'investisseur spéculateur étudie minutieusement si l'administrateur peut mobiliser les ressources humaines afin de résoudre le problème du financement. Celui-ci fournit à l'investisseur sa première occasion d'étudier l'administrateur sous tension, et de mesurer le réalisme, l'exactitude, le sens des affaires de l'équipe de direction.

Recrutement de l'équipe de direction—

Personne ne s'attend à ce que le fondateur de l'entreprise soit à la fois un géant de la recherche, de la production, de la commercialisation, des finances, de la direction du personnel et de l'organisation. Lorsque le fondateur connaît ses points faibles, il doit s'occuper de recruter une équipe de direction qui compense ses imperfections en complétant ses aptitudes. Trop souvent, le groupe qui gère une entre-

prise à la fondation se compose uniquement de gens de la même profession ou de la même discipline.

S'il est difficile de recruter l'équipe de direction d'une entreprise qui manque de capitaux, il est souvent pratique d'obtenir de sujets qui paraissent susceptibles de devenir des employés intéressants un engagement officieux, dont l'exécution est subordonnée au succès des opérations de financement.

Documentation du projet—

Il ne faut pas s'attendre à ce que les investisseurs expérimentés engagent leurs fonds à un rêve intéressant. Il faut traduire les rêves en un plan d'entreprise parfaitement au point. En établissant ce plan, l'entrepreneur manifeste sa conviction personnelle, son engagement et son aptitude à planifier. Le plan crée une infrastructure de fait. Il faut avant tout que ce plan soit réaliste; il doit signaler les problèmes possibles et les incertitudes, et en traiter franchement.

Si pour monter un plan d'entreprise complet, il y a lieu de recourir à des experts-conseils extérieurs (c'est-à-dire avocats, comptables, conseillers en gestion), l'administrateur doit

i) s'assurer de la compétence et de l'expérience de l'expert-conseil en demandant à voir des plans d'entreprise élaborés pour d'autres clients;
ii) prier l'expert conseil de lui indiquer qu'il n'est lié par aucun autre engagement professionnel susceptible de retarder l'élaboration du plan;
iii) choisir un coordonnateur de la maison qui ait assez de temps et d'enthousiasme pour élaborer le plan avec promptitude;
iv) réduire les dépenses futures, en apprenant aux employés à présenter les plans et documents financiers, au moyen d'une collaboration suivie avec les experts-conseils de l'extérieur.

Le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux offrent de nombreux services aux anciennes et nouvelles entreprises. Ces services sont souvent sans frais ou à un taux nominal. En élaborant son plan, l'administrateur devrait entrer en relation avec les ministères fédéral et provinciaux de l'Industrie et du Commerce pour en discuter. Il se peut aussi que les librairies des gouvernements fédéral ou provinciaux, qui ont en stock une documentation variée (en particulier de statistique), soient aussi d'utiles sources de renseignements pour l'élaboration du plan d'entreprise.

L'administrateur ne doit rien négliger. Il y a de nombreux universitaires (affaires, génie civil, économie) qui consentiraient, s'empresseraient même, d'aider une jeune entreprise. Leur concours est instruit, impartial et souvent peu coûteux.

Nécessité d'éviter les échecs de début—

Lorsqu'il s'agit de financement, le choix du moment est toujours important. Il arrive que les fondateurs essaient de compléter le financement par leurs propres moyens. Après avoir épuisé leurs propres fonds, ils cherchent désespérément du capital frais. Lorsqu'ils demandent l'aide de l'investisseur spéculateur, le fonds de roulement est épuisé, l'entreprise est insolvable. Si l'échec ne condamne pas nécessairement l'entreprise pour toujours, il se peut que l'investisseur spéculateur auquel on s'adresse soit profondément désillusionné de la méthode grossièrement empirique de l'administration et de son absolue répugnance à la planification. L'administration ne doit pas attendre à la dernière minute pour faire appel au financement, mais doit prévoir avec précision le montant nécessaire et le moment où elle en aura besoin. Le plan d'entreprise bien conçu permet à l'administration de fixer le moment opportun et le montant nécessaire.

Il faut savoir renoncer à une part de capital—

Les fondateurs doivent comparer le montant nécessaire au montant investi auparavant et en arriver à une conclusion réaliste quant à la part de l'entreprise qu'ils sont prêts à céder contre le capital nécessaire. Il faut qu'ils soient réalistes. Il faut qu'ils envisagent la nécessité de céder une part d'avoir avant même de rencontrer l'investisseur spéculateur. Les fondateurs doivent ensuite vérifier auprès de leurs experts-conseils si leurs conclusions sont bien fondées, avant de rendre visite à l'investisseur. Évidemment, si les fondateurs n'ont pas calculé exactement le moment où ils auront besoin d'apports et sont désespérément à court d'argent, ils seront obligés de sacrifier une forte part du capital social.

Choix de l'investisseur—

Il faut choisir avec soin l'investisseur spéculateur auquel on va recourir. Le profil des investisseurs spéculateurs canadiens esquisse au chapitre 5 doit être un utile point de départ. On recommande généralement de n'approcher qu'un investisseur à la fois. Commencer la sélection en vous adressant à un investisseur spéculateur qui a exprimé son intérêt pour

i) le secteur industriel
ii) la situation géographique
iii) l'importance de l'affaire.

Il peut être opportun pour l'entreprise de demander des recommandations à son banquier, à son avocat et à son comptable ou de les prier de ratifier son choix.

Dès le début de la négociation avec l'investisseur de son choix, l'actionnaire fondateur doit s'assurer que ce dernier possède des disponibilités à placer.

Avant tout engagement—

Avant de s'engager, le fondateur devrait se mettre en rapport avec plusieurs entrepreneurs chez qui

l'investisseur a fait des placements, afin de savoir s'ils sont satisfaits de leur prêteur. Il devrait examiner attentivement les contraintes et les obligations que l'investisseur spéculateur veut imposer à l'entreprise. Il peut être opportun de demander l'avis de juristes et de comptables indépendants. Quand c'est possible, les fondateurs doivent éviter de se lier aux intermédiaires qui pour découvrir des capitaux exigent une rémunération excessive. Les investisseurs spéculateurs sont souvent irrités de pareilles commissions, à moins que l'intermédiaire ne contribue un apport de conséquence au plan global d'entreprise.

1.5 Négociation des conditions de l'emprunt

Le but est évidemment de conclure un accord qui contente tous les intéressés. Les fondateurs vendent une participation à la rentabilité future de leur projet et obtiennent un associé d'entreprise. La somme et les modalités de l'emprunt sollicité doivent être réalistes et raisonnables. Les fondateurs ne doivent pas se montrer intransigeants dans leurs exigences, mais ne doivent pas non plus céder sans contrepartie. Voici quelques-uns des points qu'il faut négocier:

Montant de l'emprunt–

Le plan d'entreprise indique le montant à emprunter, en supposant que les résultats proposés soient atteints. Cependant, l'estimation de l'investisseur spéculateur quant aux résultats financiers futurs et donc quant au montant de l'emprunt peut différer de celle de la direction.

Calendrier de placement–

Il se peut que l'investisseur spéculateur veuille échelonner son placement sur une certaine période, au fur et à mesure des appels de fonds. Les fondateurs doivent veiller à ce que les conditions d'un tel placement échelonné soient fixées d'avance et que

l'investisseur prenne des engagements fermes.

Forme du placement—

Quatre modes de financement sont possibles; ils peuvent être utilisés séparément ou globalement. L'usage à en faire est déterminé avant tout par la situation financière de l'entreprise, l'importance du risque que comporte le placement et le profit que l'entreprise spéculatrice entend tirer de son placement. Comme l'investisseur spéculateur vise de réaliser éventuellement sa mise de fonds, il place ordinairement ses fonds dans les titres qui, du point de vue financier et fiscal, assurent le plus de souplesse possible à sa participation au capital et à son retrait.

On peut résumer comme suit la politique du placement, les objectifs, le mode de fonctionnement et le genre de financement de la plupart des entreprises spéculatrices canadiennes. L'investisseur spéculateur place son argent dans les actions ordinaires de sociétés anonymes non cotées en bourse et dans les titres, convertibles en actions ordinaires de sociétés anonymes non cotées qui offrent d'exceptionnelles chances de valorisation du capital. En outre, l'investisseur a pour principe, à l'occasion, de procurer un supplément de fonds à une entreprise au moyen de prêts (ou de créances garanties uniquement par une charge flottante sur les éléments d'actif), en souscrivant aux actions privilégiées de l'entreprise et, lorsque c'est possible, en garantissant les engagements de l'entreprise en échange d'une participation au capital ou d'une option sur une telle participation.

Dans le cas de placements spéculatifs, l'emprunt peut servir à assurer la soudure dans les intervalles du cycle du fonds de roulement, lorsque l'entreprise ne peut obtenir de crédit bancaire. La dette ainsi contractée occupe un rang secondaire par rapport à la créance de la banque et généralement aux créances d'autres grandes institutions. L'investisseur spé-

culateur exige ordinairement, en contrepartie du prêt consenti, que celui-ci soit garanti ou convertible en actions ordinaires. Dans la mesure où il a opté pour la conversion de sa créance, il est forcé de prendre la décision de convertir à l'échéance de sa créance. S'il s'est fait remettre des garanties, il peut différer sa décision au sujet de l'investissement jusqu'après le remboursement de sa créance.

Dans le financement par les capitaux spéculatifs, les actions privilégiées sont utilisées presque exclusivement avec la clause de conversion. Les actions privilégiées (contrairement à l'emprunt) offrent à l'entreprise l'avantage d'un complément d'actions. À la liquidation, les actions privilégiées bénéficient de la préséance sur les actions ordinaires.

Les actions ordinaires occupent le dernier rang parmi les titres et, à la liquidation, ne bénéficient d'aucune préférence. Mais évidemment, les porteurs d'actions ordinaires en tirent des profits.

La garantie d'achat d'actions est l'option d'achat d'actions ordinaires dans un délai donné à un prix fixé d'avance.

Pourcentage de la participation—

Les investisseurs spéculateurs acquièrent ordinairement une participation minoritaire. Le pourcentage de la participation dépend de facteurs tels que l'état de l'entreprise à l'époque du financement, le montant de la participation du propriétaire, l'importance du risque et du profit proposé.

Si l'investisseur spéculateur exige dès le début une participation majoritaire, les fondateurs doivent essayer de découvrir la formule leur permettant de reprendre la direction de l'affaire. Souvent les fondateurs obtiennent l'option de racheter le contrôle de l'entreprise si celle-ci atteint la croissance prévisionnelle de ventes et de bénéfices. Les conditions de rachat doivent être convenues à l'époque du finance-

ment spéculatif, et non plus tard; autrement, le prix de rachat peut être excessivement élevé.

Si les fondateurs peuvent éviter de renoncer à une trop forte part de leur avoir au début, ils protègent leur part du capital à longue échéance, en prévision d'événements qui nécessiteront un complément de financement, qui autrement entraînerait encore une diminution de leur part d'avoir.

Clauses restrictives—

La société qui fournit les capitaux exige ordinairement que son approbation préalable soit requise pour les questions telles que les immobilisations, les emprunts, la rémunération de la haute direction, le paiement de dividendes, la vente d'actif. Il faut fixer d'avance la marge de liberté laissée à la direction pour décider de ces matières sans devoir demander l'autorisation de l'investisseur spéculateur.

Responsabilités et rémunération des dirigeants—

La plupart des sociétés d'investissement spéculatif ne tiennent pas à s'engager dans les opérations courantes des entreprises dans lesquelles elles placent de l'argent. Elles se tiennent au courant en ayant des représentants au conseil d'administration. En outre, elles exigent ordinairement le droit de remplacer la direction et de lui adjoindre des experts extérieurs, quand il y a lieu. Ceux qui fondent une entreprise prospère ne sont pas tous capables de continuer à administrer l'affaire convenablement lorsqu'elle prend une dimension qui exige de son président des qualités de gestion considérables.

L'investisseur spéculateur veut que l'individu qui lui demande de la financer soit profondément intéressé au point de vue financier. C'est pourquoi il n'accueille pas favorablement la demande de salaires élevés et d'autres avantages fréquents dans les grandes entreprises ou les entreprises familiales. D'autre part, il est prêt à récompenser le succès. Il peut donc

être possible pour le client d'obtenir que soit stipulée en sa faveur une prime fondée par exemple sur un pourcentage des bénéfices, calculé après avoir pourvu à la rémunération raisonnable du capital investi.

Coût des services rendus par la société d'investissement spéculatif—

Certaines sociétés d'investissement spéculatif comptent au client le prix des consultations qu'elles donnent à l'occasion de leurs placements. Il y a lieu de stipuler très clairement la nature des services qui seront fournis et le tarif auquel ils seront comptés.

1.6 **Causes de refus par les investisseurs spéculateurs**

Au cours d'une récente entrevue télévisée, un éminent investisseur spéculateur des États-Unis a présenté la liste que voici des motifs ordinaires du refus de certaines offres de placement:

1. le propriétaire n'investit pas assez de son avoir dans son entreprise. L'investisseur estime que les fondateurs de l'entreprise la privent de leurs ressources financières personnelles et en conclut qu'ils manquent de confiance et ne se sentent pas obligés;
2. le projet d'investissement est vicié par l'insuffisance de la direction; celle-ci ne veut pas ou ne peut pas donner à l'affaire la vigueur et l'équilibre nécessaires;
3. les fondateurs ne sont pas prêts à accorder à l'investisseur la part de l'entreprise qu'il estime raisonnable en rémunération de son placement;
4. les fondateurs présentent un plan d'entreprise incomplet à l'investisseur. Lorsque le plan est finalement complet, il s'est écoulé une si longue période que le projet n'éveille plus aucun enthousiasme, ne passionne plus l'imagination de l'investisseur;

5. les fondateurs présentent à l'investisseur un habile projet d'entreprise, mais celui-ci, après une étude approfondie et coûteuse, se révèle si dénué de réalisme que la direction perd la confiance de l'investisseur;
6. bien que le produit ou le service soient intéressants, les fondateurs ne réussissent pas à prouver qu'il existe un marché et qu'il soit possible de lui fournir les biens ou les services à des conditions rentables;
7. l'exécution du projet nécessite tant de capitaux que la somme dépasse la capacité même d'un groupe d'investisseurs spéculateurs;
8. même exploités avec succès, les biens ou les services promettent une rémunération insuffisante du capital investi, compte tenu du risque couru par les investisseurs;
9. le projet d'entreprise est prématuré. Le moment choisi pour lancer le produit est décisif. Il se peut que les goûts et les moeurs n'aient pas changé assez tôt pour que le produit soit demandé.

1.7 **Surveillance des placements par l'investisseur spéculateur**

Quand l'investisseur spéculateur aura placé ses oeufs d'or dans le panier de l'entrepreneur, il voudra surveiller le panier. Le voici associé, il est renseigné et exigeant. Il vise, au moyen de la surveillance, à

i) éviter les surprises désagréables;

ii) procurer à un président solitaire un écho informé;

iii) assurer une consultation financière permanente;

iv) calculer le moment opportun auquel retirer une partie de son placement original.

La surveillance du placement nécessite l'engagement coûteux d'un dirigeant de l'équipe d'investissement; les frais expliquent en partie que l'investisseur

spéculateur exige un taux de rendement des fonds investis. La surveillance comporte souvent:

1. un ou plusieurs sièges au conseil d'administration, peut-être même un siège au comité de direction;
2. la présentation d'états mensuels, comprenant les comptes ordinaires de même que des états concernant la vente, la production, la recherche et le développement;
3. la présentation des budgets, prévisions financières, budgets corrigés, etc.;
4. en outre, l'investisseur spéculateur s'efforce de discerner les variables critiques ou isolées qui peuvent servir de système d'alerte au sujet de l'affaire. Les variables qui seront examinées sont:
   i) le taux général de croissance;
   ii) la trésorerie;
   iii) le fonds de roulement;
   iv) les relations avec les gros clients;
   v) le carnet de commandes;
   vi) la rotation du personnel.

En rendant compte à l'investisseur spéculateur, les fondateurs doivent être prompts, complets, précis, réalistes et honnêtes. Ils ne doivent pas perdre de temps et d'efforts à masquer ou à dissimuler d'inéluctables problèmes. L'investisseur spéculateur est ordinairement un sympathique homme d'affaires d'expérience pour résoudre des problèmes variés; il faut solliciter son concours au premier signe de difficulté.

Chapitre 2

QUELQUES EXEMPLES DE PLACEMENT DE CAPITAUX SPÉCULATIFS AU CANADA

2.1 Service d'édition par ordinateur

Au mois de mai 1969, neuf jeunes experts en informatique, convaincus de la rentabilité de l'ordinateur dans le domaine de l'édition afin de réduire le coût de production d'un manuscrit dactylographié prêt pour la composition, quittaient leur emploi et fondaient une entreprise. Ils émettaient des actions ordinaires pour environ $4 700. Deux ans plus tard, l'entreprise avait un capital engagé et une dette à long terme de $2 400 000 et prévoyait un bénéfice brut de $1 750 000 en 1972. À cause du niveau élevé des frais fixes, la clé du succès en informatique consiste à atteindre le plus rapidement possible le seuil de rentabilité; ce qu'elle a fait.

Même si la direction de l'entreprise connaissait à fond la technologie des ordinateurs et possédait une bonne expérience administrative et financière, et malgré l'existence d'un marché assez considérable et peu encombré, le chemin de la réussite n'a pas toujours été facile.

Au tout début, l'entreprise offrait un service qui comportait l'entrée et l'édition d'un texte au moyen d'un terminal d'ordinateur et permettait au client d'entrer un manuscrit dans l'ordinateur de l'entreprise, de le modifier en supprimant ou en ajoutant des passages et de rappeler le manuscrit modifié. Ce service s'est révélé insuffisant et l'on s'est rendu compte assez rapidement qu'il fallait s'équiper pour pouvoir produire des plaques offset du manuscrit que le client pourrait ensuite utiliser pour l'impression. On a donc fait l'acquisition du matériel infor-

matique nécessaire ainsi que de l'équipement de photocomposition. Pour optimiser la rentabilité de l'ordinateur, l'entreprise a dû raffiner la programmation déjà acquise et en élaborer des éléments nouveaux.

Ainsi, le client pouvait entrer un manuscrit initial à un terminal, l'éditer, choisir le caractère et la composition et produire une plaque offset.

Les fondateurs se rendaient compte des capitaux importants requis par une entreprise qui fournit des services sur ordinateur. Le matériel coûte très cher, de même que l'élaboration de la programmation et la majorité des frais d'exploitation sont fixes. Toutefois, dès qu'on a atteint le seuil de rentabilité, chaque vente additionnelle constitue un apport important au revenu net.

Il est étonnant de voir le peu de capitaux investis par les fondateurs. Le financement initial provenait surtout de sources individuelles et de deux sociétés d'investissement spéculatif.

Ce financement comportait $1 080 000 en obligations à 6% pendant dix ans convertibles en actions ordinaires d'une valeur de $5 et $97 200 d'actions ordinaires d'une valeur de $4.

Comme cela arrive souvent, il a fallu développer l'idée initiale en y ajoutant des possibilités de photocomposition. Le financement initial ne pouvait donc plus satisfaire aux nouveaux besoins de capitaux. Au début de 1971, l'entreprise s'est mise en quête d'un financement supplémentaire et a réussi à obtenir un prêt de $100 000 de la Banque d'expansion industrielle. Elle a réussi aussi à attirer un placement d'une troisième société d'investissement spéculatif.

Cette dernière s'est portée acquéreur d'une valeur de $120 000 en obligations à 6% (convertibles en actions ordinaires de $5) et de 32 500 actions ordinaires à $4. De plus, elle a obtenu 27 000 des actions appar-

tenant au président au prix original et celui-ci a dû accorder une option valable pour cinq ans sur 13 000 autres de ses actions à $4.

La société d'investissement spéculatif a imposé les conditions suivantes:

- un siège au conseil d'administration;
- des états financiers mensuels;
- le remboursement des dépenses pour sa participation aux affaires de l'entreprise;
- l'approbation par le conseil d'administration des prêts à long terme, de la vente ou de l'achat d'immobilisations d'une valeur excédant $25 000, des fusions, des nouvelles orientations de l'entreprise, des nouvelles rémunérations des employés qui gagnent plus de $17 000 par année;
- l'offre en priorité et au prorata des actions de trésorerie aux actionnaires actuels;
- l'approbation par la société d'investissement spéculatif de toute option d'achat d'actions offerte aux employés;
- le paiement par l'entreprise de tous les frais judiciaires engagés par la société d'investissement spéculatif dans le cadre de son financement.

Malheureusement, comme cela arrive très souvent, les résultats prévus n'ont pas été atteints pendant les exercices de 1970 et 1971, en particulier à cause du temps et de l'effort consacrés à la recherche d'un deuxième financement. L'aide gouvernementale sous forme de subventions accordées en vertu de la Loi stimulant la recherche et le développement scientifiques (IRDA) et du programme de formation en cours d'emploi du ministère fédéral de la Main-d'oeuvre a permis à l'entreprise de franchir cette étape décevante. Au milieu de 1972, il a fallu émettre

30 000 autres actions ordinaires de $4. Ces actions ont été acquises par les trois sociétés d'investissement spéculatif qui étaient actionnaires.

À la suite de cette émission, compte tenu de la convertibilité des obligations et de l'exercice de toutes les options, le président de l'entreprise, qui détenait au début 60% des actions de l'entreprise, en détiendrait moins de 30%.

Cet exemple souligne deux aspects importants du financement par les capitaux spéculatifs:

- le financement initial est rarement suffisant pour faire face à toutes les éventualités;
- le financement initial devrait provenir de sources capables de fournir ou d'obtenir des fonds additionnels en cas de difficultés.

2.2 Sterisystems Limitée

Sterisystems est actuellement le chef de file de la location des appareils de télévision dans les hôpitaux du Canada et occupe 28% du marché dans ce domaine. Le système Sterivision, que l'entreprise fournit aux hôpitaux moyennant un contrat d'exclusivité, comporte un appareil de télévision noir et blanc de 5 po ou 7 po monté sur un bras articulé à contrepoids, fixé soit à l'orifice de réception des tiges d'intraveineuses à la tête du lit, soit à un support mural. Le courant amené à proximité du lit est de faible tension, ce qui élimine le danger de secousses électriques mortelles.

En plus de la Sterivision, l'entreprise fournit aux hôpitaux plusieurs autres produits et systèmes: *Nurse Call* (appel des infirmières), *Doctor's Register* (tableau lumineux de présence des médecins), *Pocket Paging* (récepteurs de poche), la télévision en circuit fermé, des thermomètres électroniques, du matériel de surveillance médicale (cardiaque) et de perfusion.

L'entreprise avait débuté en 1968 et, en juin 1971, elle était côtée en bourse après avoir vendu moins de 10% de ses actions ordinaires au public à environ $12 l'action. Un an plus tard, les actions ordinaires se vendaient hors bourse à Toronto à environ $25.

L'actif total était de $4 498 000 au 31 décembre 1971 et les ventes et le revenu net pour l'année écoulée se chiffraient à $1 803 000 et $375 000 respectivement. Le 30 juin 1972, les mêmes chiffres pour les six mois écoulés étaient $5 717 000, $1 388 000 et $178 385.

Comment cela s'est-il produit?

En 1967, une entreprise de fabrication de dispositifs d'alarme perdait son principal client. Pour compenser cette perte, elle se mettait à la recherche de débouchés pour les appareils électroniques de communications dans le domaine hospitalier. L'entreprise a appris l'existence aux États-Unis de ce qu'elle croyait pouvoir constituer la base de plusieurs systèmes (un système à basse tension à câble coaxial simple); une nouvelle entreprise était constituée en corporation en décembre 1967 pour exploiter cette idée.

Au début, le capital versé comprenait 43 765 actions ordinaires à $2 chacune et 60 000 actions privilégiées d'une valeur au pair de $10 chacune. Ces fonds provenaient surtout de deux sociétés d'investissement spéculatif, Helix Investments Limited et Francana Development. En février 1968, après avoir obtenu les droits exclusifs pour le Canada du système à basse tension mis au point aux États-Unis au prix de 12 485 actions ordinaires à $2 chacune, les activités débutaient sur une très petite échelle. Le revenu brut en 1968 était de $71 700 et l'entreprise perdait $88 000.

Au printemps 1969, l'actif net, y compris les contrats et les licences d'exploitation du brevet pour le

support articulé à contrepoids et certains autres systèmes, était acheté au prix de 50 000 actions ordinaires de $4 chacune. À la fin de juin 1969, Sterisystems avait acquis la troisième des plus grandes entreprises du domaine des loisirs pour les patients au Canada au prix de $200 000 comptant et de $300 000 en obligations sans intérêt arrivant à échéance dans deux ans.

L'entreprise a perdu de l'argent en 1969 et 1970 et, de plus, elle a dépensé plus de $2 millions en matériel et d'installations. Les fonds nécessaires ont été obtenus par la souscription de nouvelles actions ordinaires de la part des actionnaires originaux, une offre de droits de souscription qui a entraîné l'émission de 104 700 actions ordinaires valant au total $758 050, des prêts bancaires de $1 million et l'achat de $425 000 de billets à 8% par les principaux actionnaires. Le prêt bancaire était garanti par les deux actionnaires principaux et chacun d'entre eux obtenait en retour une prime de 12 500 actions ordinaires à $10 chacune.

L'année 1971 a marqué le point tournant pour l'entreprise. Au début de l'année, les actionnaires ont souscrit 13 200 actions à $10 chacune et l'on obtenait d'autres prêts bancaires. Des options à des prix variant entre $8 et $17.50 par action pour permettre l'achat de 17 500 actions ordinaires ont été accordées au président, à la banque et à l'un des actionnaires qui avait garanti la deuxième tranche d'emprunts bancaires. En juin, 2 000 titres comprenant 16 000 actions ordinaires et 60 000 actions privilégiées de catégorie A (valeur au pair $13.50) ont été offerts au public et ont rapporté $960 000 avant déduction des frais. Les 60 000 actions privilégiées à $10 acquises par les premiers actionnaires ont été classées catégorie B et déclarées convertibles. L'offre au public a permis à la compagnie de rembourser les $300 000

d'obligations sans intérêt et les $425 000 de billets à 8% dus aux actionnaires.

En 1972, toutes les actions privilégiées étaient converties, les titulaires d'options d'achat avaient acquis 14 000 actions ordinaires pour $137 000 et une offre de droits de souscription était faite, permettant de convertir 12 actions en une action ordinaire de $20. À la suite de l'offre de souscription, le rapport dette-capital s'établissait environ à 1:3 ce qui laissait assez de marge pour emprunter encore en vue de financer l'achat d'équipement nouveau.

Les résultats de cette affaire sont récapitulés dans le tableau suivant qui décrit le bilan, au 30 juin 1972, d'une des deux sociétés initiales d'investissement spéculatif:

Investissement initial (1967-1968)	$ 200 000
Investissement actuel	$1 480 000
Valeur boursière actuelle de l'investissement (1972)	$2 212 000
Profit réalisable si toutes les options sont levées	$ 262 000

Cet exemple donne plusieurs leçons intéressantes:

1. cette affaire exigeait et exige encore des investissements très importants. L'investisseur spéculateur a joué un rôle primordial en garantissant des prêts bancaires qui n'auraient jamais été consentis sans son intervention;
2. l'investisseur spéculateur possède habituellement l'expérience et l'habileté requises pour attirer une souscription rapide des actions. En plus de ses propres fonds, il a ouvert l'accès aux fonds du public. Il a conseillé l'entreprise au moment du financement supplémentaire et des acquisitions et a été récompensé de sa patience, à bon droit!

8234 sig 5a

2.3 Une philosophie de la commercialisation

Cette histoire n'est pas une réussite, du moins, pas encore!

Un homme doté d'une certaine expérience en commercialisation a mis au point une méthode de concessions qui lui semblait pleine de promesses. Les concessions ne sont pas une idée originale. Cependant celle-ci diffèrent des autres par le genre de produit offert et la façon dont il est offert.

Il a fallu deux ans pour mettre l'idée au point et, durant ce temps, on a perfectionné le produit, étudié les voies possibles de sa commercialisation, préparé les dessins et élaboré les projections de coût et de bénéfices. Ce travail coûte environ $200 000 en temps et en frais directs. De ce montant, à peu près $130 000 proviennent de personnes qui sont devenues actionnaires de l'entreprise créée pour mettre en oeuvre l'idée.

Pour obtenir les fonds nécessaires (moins de $100 000) en vue de lancer les opérations au niveau d'un projet-pilote, on a rédigé une brochure très attrayante qui comporte certains renseignements au sujet de l'idée et des prévisions financières. L'objet du projet-pilote est de démontrer la rentabilité de l'idée afin d'attirer les investissements nécessaires au lancement complet de l'entreprise.

L'idée et la brochure ont provoqué des commentaires favorables. Plusieurs propositions financières ont été reçues, étudiées et rejetées. Cependant, aucun fonds n'a encore été reçu.

Il semble bien que les principales raisons de cette incapacité d'attirer des investissements à des conditions favorables soient:

1. le moment choisi ... la concession perd de sa valeur;
2. les incertitudes qui demeurent ... l'entreprise a dépensé des sommes assez considérables dont

une bonne partie est encore due à des créanciers sans aboutir à des résultats précis quant à:

- l'acceptation du produit par le consommateur;
- la dimension réelle du marché prévu;
- des prévisions réalistes de coûts et de revenus;

3. l'initiateur ne possède pas d'expérience industrielle et n'a pas recruté une équipe de direction, même à titre d'essai, pour compléter l'expérience de commercialisation et de gestion qui lui fait défaut;
4. l'étape de perfectionnement de l'idée et le montant relativement faible de fonds recherchés se situent tous les deux en dehors de la spère d'intérêt habituel de la plupart des sociétés d'investissement spéculatif;
5. advenant l'injection de fonds nouveaux, les créanciers de l'entreprise pourraient intenter des poursuites pour récupérer l'argent qu'on leur doit. Les fonds investis ne seraient donc pas disponibles pour la poursuite du projet-pilote.

Pour juguler la menace de poursuites par les créanciers, une entreprise distincte devra être créée pour le projet-pilote. Les fonds nouveaux seront alors investis dans cette entreprise.

C'est merveilleux d'apprendre tout cela après coup.

Que peut-on en retirer?

1. Les fonds de démarrage obtenus de sources personnelles, d'amis, de parents et autres, devraient suffire, moyennant une assistance relativement faible de la part des banques et des fournisseurs, pour amener l'idée à une étape où sa rentabilité peut être vérifiée.
2. Il faut concentrer les efforts et les fonds sur la mise au point du projet, la vérification de l'ac-

ceptation du produit, la définition du marché éventuel et la prévision réaliste des coûts et bénéfices. Il ne faut pas négliger les techniques de commercialisation futures, ni les matériaux, mais il faut limiter les dépenses dans ce domaine, tant qu'on n'a pas défini les éléments énumérés ci-dessus.

3. Il faut réunir une équipe de direction, même si elle n'est que provisoire et conditionnelle à l'obtention des investissements.
4. Même s'il faut envisager de façon sérieuse le grand plan avant de se mettre en quête d'investissements additionnels, les dépenses et les efforts dans ce domaine doivent être réduits au minimum. Il faut concentrer les efforts sur le projet-pilote. Cela doit être une franche réussite si l'on veut attirer d'autres fonds.
5. Si l'entrepreneur ne peut ni ne sait comment élaborer son idée jusqu'à un point lui permettant d'obtenir un financement extérieur, il devrait demander conseil à des amis compétents ou à des spécialistes. Il s'agit évidemment d'obtenir le meilleur résultat à un coût minimum. Il y a souvent avantage à verser, disons $5 000 à $10 000, à une spécialiste pour faire une analyse que de passer des semaines ou des mois à tourner en rond sans arriver à des résultats tangibles. Le temps est souvent un facteur important pour prendre le pas sur les concurrents.

Chapitre 3

LE PLAN D'ENTREPRISE

3.1 Définition du plan d'entreprise

Le plan d'entreprise est un résumé écrit de l'activité générale de l'entreprise. C'est un rapport sur la provenance et l'utilisation de ses fonds, son personnel de direction et les relations de travail, sa stratégie de production et de commercialisation, ses techniques de production et son programme de recherche. Il décrit le passé, le présent et l'avenir de l'entreprise. Convenablement élaboré, le plan d'entreprise sert de base au financement de l'entreprise. Il doit être complet, organisé et basé sur des faits.

Le plan d'entreprise oblige la direction à faire des plans et à les équilibrer. Si la direction promet de doubler les ventes annuellement, le plan d'entreprise doit prouver que le fonds de roulement de l'entreprise permet de financer un tel niveau d'activité, que l'usine est suffisamment grande pour assurer une telle production ou qu'elle peut être assez agrandie pour y parvenir, et qu'il existe une main-d'oeuvre suffisante pour fabriquer les produits prévus. Le plan d'entreprise oblige la direction à introduire des prévisions hypothétiques dans un plan qui équilibre tous les postes: capital, matières, main-d'oeuvre et capacité de production.

3.2 Raisons d'un plan d'entreprise

Le plan d'entreprise est l'un des éléments les plus importants du dossier de demande de capitaux élaboré à l'intention des investisseurs spéculateurs, et est l'une des bases de l'organisation de tous les efforts de la direction. Il est absolument indispensable. Un plan d'entreprise bien élaboré procure les avantages suivants:

1. il oblige les fondateurs à être réalistes. Lorsque les fondateurs sont obligés de réfléchir, d'étudier à fond et de chiffrer la relation coût-volume de production-profits, ils s'aperçoivent souvent qu'ils ont été trop optimistes;
2. il oblige la direction, et plus particulièrement les dirigeants qui n'ont pas une formation financière, à utiliser le système planification-budgétisation-prévision-rapport des faits, avec sa méthode et ses avantages;
3. il permet de calculer le point mort en matière de rentabilité et de liquidités mobiles;
4. il permet de déterminer les utilisateurs, le marché, la méthode de fixation des prix les conditions de concurrence dont l'entreprise doit tenir compte pour réaliser ses objectifs;
5. il fournit le budget qui permettra aux investisseurs spéculateurs d'évaluer rapidement les possibilités de réalisation du projet;
6. il pousse à faire des recherches sur les causes des écarts ou des variations constatées entre les réalisations et les prévisions, avant que les conditions qui les ont provoquées ne deviennent irréparables;
7. il met en évidence les montants disponibles et à utiliser, les dates où ces montants seront disponibles ou à utiliser, et plus spécialement les dates des dépenses en immobilisations et les besoins d'emprunts bancaires à court terme;
8. il donne idée du rendement futur des investissements;
9. il permet de déterminer le nombre d'employés nécessaires, les dates auxquelles on aura besoin de ce personnel et la compétence qu'il devra avoir;

10. il témoigne de la capacité de planification de la direction;
11. il réduit le temps nécessaire à un investisseur éventuel pour étudier le projet. l'accepter ou le rejeter;
12. il permet d'établir la taille et la localisation optimales de l'usine et des installations;
13. il permet de déterminer les facteurs qui sont décisifs pour le succès de l'entreprise;

Par-dessus tout, le plan d'entreprise constitue l'expression tangible des espoirs de la direction. En l'étudiant, l'investisseur spéculateur détruira ces espoirs ou bien il se convaincra de leur fondement.

3.3 Le plan d'entreprise—Données générales

Introduction—

Il est recommandé de faire précéder le plan d'une introduction d'une à trois pages, qui résume l'idée, la demande du marché, le montant de capitaux nécessaires et les bénéfices projetés exprimés en taux de rendement des investissements.

Table des matières—

La table des matières doit être complète et comprendre un index qui permette de se référer facilement au texte.

Présentation—

Le texte doit être dactylographié et disposé de manière à susciter l'intérêt (double espacement, subdivision en courts paragraphes, par exemple). Les rapports les plus attirants présentent fréquemment chaque nouveau concept à l'aide d'une question dont la réponse est donnée dans le corps du texte qui suit.

Lorsque c'est possible, le plan d'entreprise doit être rédigé en langue profane.

Tenir le rôle de l'avocat du diable—

Tout lecteur averti lira le plan d'entreprise avec

scepticisme. Il faut que ce plan traite par anticipation les points matière à discussion, ainsi que tout risque ou problème spécial présenté par le produit fabriqué. Tout investisseur expérimenté sait que tout produit et toute entreprise présente un certain élément de risque. Il ne faut pas essayer de donner des explications spécieuses sur les aspects négatifs du produit ou de l'entreprise.

3.4 **Le plan d'entreprise proprement dit**

3.4.1 Genèse–

La présentation du plan doit décrire l'évolution de l'entreprise ou de l'idée, y compris les raisons de trouver des débouchés particuliers.

3.4.2 Direction–

Le plan d'entreprise doit établir qu'une direction capable d'exécuter le plan d'entreprise est ou sera disponible. Le plan doit comprendre les documents suivants:

1. le curriculum vitae de chacun des dirigeants et des cadres supérieurs de surveillance, qui indique
   l'âge,
   la formation,
   les emplois remplis,
   le nombre d'actions possédés par la compagnie,
   les fonctions,
   les principales réalisations,
   les références,
   la rémunération actuelle;

   il faut que le plan démontre que ces personnes pourront s'adapter à l'expansion de l'entreprise;
2. un document sur le renforcement de l'équipe de direction et sur les possibilités de remplacement; le succès ou l'échec du plan dépendent-ils d'un seul homme? indiquer en détail comment chaque dirigeant pourrait être remplacé en cas de besoin;

3. une explication de la part de risque pris par un nombre limité de personnes qui ne sont pas de gros actionnaires pour le produit, la clientèle ou le savoir-faire technique;
4. une discussion sur la nécessité de passer des contrats de travail;
5. les raisons pour lesquelles les membres de la direction ont quitté leur précédent employeur;
6. un organigramme qui indique les responsabilités attachées à chaque poste de direction;
7. une description des exigences de gestion dans cinq ans, pour assurer que la direction sera à la hauteur de la tâche;
8. une prévision et un calendrier des besoins de personnel de direction supplémentaire.

3.4.3 Main-d'oeuvre—

Le plan doit indiquer:

i) la compétence nécessaire;
ii) le calendrier des besoins de main-d'oeuvre;
iii) les échelles de rémunérations actuelles et dans un avenir prévisible;
iv) la disponibilité de la main-d'oeuvre;
v) le futur rendement de la main-d'oeuvre.

Les auteurs du plan doivent faire preuve de réalisme en incluant des programmes de formation et d'apprentissage et montrer qu'il sera possible de faire face aux interruptions et demandes imprévues.

Le plan doit préciser les points suivants:

1. la comparaison des rémunérations de l'entreprise, y compris les avantages sociaux, avec celles d'autres entreprises situées dans la même région ou appartenant à la même branche d'activité;
2. la situation actuelle ou future en matière de convention collective, de demandes ou d'objectifs syndicaux;

3. la situation en matière de relations de travail dans l'entreprise et dans la branche d'activité et les possibilités que la compagnie ait à faire face à une syndicalisation plus poussée de son personnel; il faut également mentionner le nom des syndicats dont fait actuellement partie le personnel et celui des syndicats dont il pourrait faire partie à l'avenir;
4. la disponibilité de main-d'oeuvre spécialisée et non spécialisée dans la région pour répondre à la plus forte demande prévue;
5. la tendance de l'entreprise ou de la branche d'activité à utiliser moins de main-d'oeuvre, et la comparaison entre la rotation du personnel de l'entreprise et celle de la branche d'activité.

3.4.4 Recherche et développement—

Le plan d'entreprise doit prouver que l'entreprise a la capacité technique de lancer et de perfectionner des produits ou des procédés. Il faut par conséquent:

1. indiquer l'originalité du produit ou du procédé et pourquoi il est justifié de le financer;
2. fournir des rapports scientifiques établis par des experts indépendants qui appuient le produit ou le procédé (y compris les essais de laboratoires, les rapports des utilisateurs et des recommandations);
3. indiquer le coût prévu et le calendrier de fabrication d'un prototype;
4. établir le montant des frais de recherche et de développement et le temps nécessaires pour passer du prototype à la production industrielle;
5. indiquer l'état d'avancement des recherches et de la production chez les concurrents nationaux et étrangers;

6. indiquer les possibilités de protéger légalement le savoir-faire et l'avance sur la concurrence (par exemple les brevets);
7. décrire les domaines scientifiques dans lesquels on fait actuellement le plus de recherches;
8. décrire les besoins auxquels les services de recherche et de développement devront faire face, en indiquant comment le produit devra probablement être adapté.

3.4.5 Commercialisation—

L'aspect commercialisation du plan d'entreprise doit convaincre le lecteur que l'entreprise a un produit ou un procédé différent des autres et qu'il est digne d'être financé. Le plan de commercialisation doit indiquer:

i) les clients
ii) l'importance du marché
iii) le prix de vente prévu
iv) les modes de distribution
v) les coûts de prospection.

Un bon plan doit comprendre les indications suivantes:

1. des commentaires sur la situation économique et industrielle générale, avec des indications sur l'influence que peuvent avoir des variations à court terme de l'économie sur le produit ou les services fournis par l'entreprise;
2. une description détaillée des produits ou services actuels et futurs de l'entreprise, avec l'indication des caractéristiques brevetées ou brevetables, et des documents comme des brochures de vente, des photographies, des dessins, etc.;
3. une description des avantages économiques et aux clients, comparés aux avantages présentés par les produits ou les services concurrents;

4. une définition de la politique de commercialisation;
5. un plan de commercialisation détaillé et justifié comprenant les indications suivantes:
   i) l'analyse par produit et par territoire,
   ii) le mode optimal de distribution, par exemple ventes en gros ou par l'entremise de concessionnaires, de vendeurs ou d'agents, etc.,
   iii) le mode de fixation des prix, conditions de paiement, répartition des bénéfices par gamme de produits,
   iv) l'analyse des points morts par produit et par territoire,
   v) les caractéristiques du marché et l'importance du marché,
   vi) l'identification des principaux clients classés par catégorie,
   vii) les essais du produit et de l'emballage,
   viii) la commercialisation d'essai,
   ix) les supports choisis pour la publicité,
   x) les garanties accordées aux utilisateurs;
6. l'importance actuelle et potentielle du marché, la part actuelle et escomptée du marché;
7. une analyse de la concurrence qui comprend une évaluation de ses produits, de ses prix et de sa part du marché;
8. une liste des futurs clients qui ont été approchés, avec le degré d'intérêt soulevé et le nom des personnes de l'entreprise qui peuvent être consultées;
9. une description de l'influence des variations des frais de transport et des grèves chez les transporteurs, les clients ou les fournisseurs;
10. des commentaires sur les possibilités d'exporter le produit ou le service, et sur la manière de répondre à la demande d'exportation (quand et comment);

11. une estimation des frais de lancement.

3.4.6 Fabrication—

La partie fabrication du plan d'entreprise doit préciser:

i) les besoins en installations;
ii) la taille optimale et le plan de l'usine;
iii) la capacité de production de l'usine;
iv) les autres utilisations possibles de l'usine;
v) la charge des frais fixes;
vi) les possibilités de changer certains frais fixes en frais variables (par exemple, de faire fabriquer au dehors une partie des éléments du produit fabriqué);
vii) le coût des immobilisations nécessaires.

Le plan doit comprendre également:

1. la liste complète des matériaux utilisés et leur prix, la mention d'au moins deux fournisseurs éventuels et l'indication qu'ils sont d'origine nationale ou étrangère;
2. des commentaires sur la tendance des prix des principales matières premières utilisées, et une comparaison de cette tendance avec celle des prix de vente des produits finis;
3. une description du degré de la confiance qu'on peut accorder à un ou plusieurs fournisseurs, transporteurs, etc.;
4. un commentaire sur les services publics utilisés, le degré de dépendance, les possibilités de raccordement et la tendance des tarifs;
5. un bref commentaire sur les possibilités de se procurer les principales matières premières utilisées;
6. une description détaillée de la méthode utilisée pour déterminer les facteurs suivants des normes de fabrication:

i) dimension,

ii) poids,
iii) durabilité,
iv) avantages,
v) emballage,
vi) qualité,
vii) couleur,
viii) service après-vente,
ix) normalisation et compatibilité du produit;

7. l'explication du choix de l'emplacement de l'usine en mentionnant les facteurs suivants:
   i) proximité de la clientèle,
   ii) proximité des fournisseurs,
   iii) main-d'oeuvre disponible,
   iv) moyens de transport,
   v) préférences des investisseurs;
8. une description et un schéma du processus de production. Le coût des installations et du matériel doit être justifié par des factures ou des soumissions établies par des tiers comme des propriétaires, des entrepreneurs ou des fournisseurs de matériel éventuels;
9. un commentaire sur la compétence des personnes susceptibles de faire le plan de l'usine et une discussion sur les possibilités physiques d'agrandissement de l'usine au même emplacement;
10. un commentaire sur les méthodes d'ordonnancement et de planification de la production et une estimation des frais de démarrage de l'usine;
11. une brève description des biens et de l'usine actuels, et des commentaires sur l'état de l'usine et du matériel, le coût des investissements nécessaires, le coût probable et un calendrier des agrandissements;
12. un état de la capacité de production inutilisée, établi par trimestre, et lorsque c'est possible, un état similaire pour la branche d'activité et les concurrents;

13. une brève analyse de la tendance des frais d'entretien et des nouvelles immobilisations, qu'elles appartiennent à l'entreprise ou qu'elles soient louées.

3.4.7 Autres renseignements–

Il faut également inclure dans le plan d'entreprise des renseignements d'ordre juridique, comme la description du capital autorisé et des actions émises, des copies des contrats pertinents et des indications sur les liens de dépendance. Ces derniers renseignements sont importants pour un investisseur éventuel et son conseiller juridique, car ils leur servent à déterminer si la compagnie est juridiquement habilitée à respecter son objet social de la manière proposée.

1. Donner les renseignements relatifs à la constitution en corporation de l'entreprise, la date, la province, l'adresse des dirigeants;
2. annexer une photocopie des lettres patentes et plus spécialement des articles qui régissent le capital autorisé, y compris les droits, les restrictions et les droits de préférence;
3. inclure la liste complète des actionnaires et le nombre d'actions possédées par chacun d'eux;
4. présenter la liste chronologique des paiements ou apports reçus en contrepartie des actions vendues précédemment, indiquer le nombre d'actionnaires et l'identité des principaux actionnaires;
5. fournir des renseignements sur toute entreprise antérieure, société de personnes, fiducie, y compris les états financiers, une copie des contrats de transfert de biens ou de savoir-faire et de détails sur le passif éventuel;
6. joindre éventuellement une copie des documents suivants:
   i) contrats de travail,

ii) régimes de retraite, y compris des évaluations établies par des actuaires du passif non comptabilisé représentant les sommes dues pour les services passés,
iii) contrats d'intéressement aux bénéfices,
iv) options et privilèges d'achat,
v) brevets, marques déposées,
vi) contrats de concession ou d'exclusivité;

7. indiquer s'il existera des liens de dépendance entre l'entreprise et le propriétaire, les clients, les transporteurs, les distributeurs, les propriétaires de brevets ou les concessionnaires de licences de brevets et les fournisseurs;
8. indiquer si les contrats de louage et autres de l'entreprise sont cessibles; ces contrats comprennent les licences, les redevances, les contrats de travail, les baux, les contrats passés avec des fournisseurs et les conventions collectives;
9. joindre des commentaires sur tout procès passé ou en cours ou tout procès à envisager, et tout changement législatif proposé qui pourrait avoir une influence défavorable sur l'entreprise, comme:
   des lois qui régissent la lutte contre la pollution,
   des lois du salaire minimum,
   de nouvelles normes gouvernementales de production,
   des droits de douane,
   des contrôles de prix,
   des lois relatives à la publicité et à la promotion commerciale;
10. décrire les aspects de la marche de l'entreprise qui sont actuellement soumis à des contrôles et à des règlements gouvernementaux; indiquer si l'on peut s'attendre à des changements en la matière;

11. il est fréquent qu'un secret de fabrication constitue un actif de grande valeur. Dans bien des cas, le savoir-faire industriel est l'actif le plus important apporté par l'entrepreneur et fondateur de l'entreprise. À ce sujet, il faut que le fondateur soit prêt à discuter les deux principaux points suivants avec l'investisseur spéculateur:
    1. le savoir-faire industriel appartient-il juridiquement au fondateur?
    2. dans l'affirmative, ce savoir-faire est-il brevetable?

    Ces deux points devront être éclaircis par un avocat compétent avant que l'investisseur spéculateur ne s'engage, et ce spéculateur voudra fréquemment que son propre conseiller juridique les étudie.

    Les fondateurs peuvent oublier que, dans leurs emplois précédents, ils peuvent avoir signé des conventions à la demande de leur ancien employeur, en vertu desquelles:
    i) ils ne doivent pas, directement ou indirectement, posséder ni diriger une entreprise qui fasse concurrence à leur ancien employeur, ni être employé ni avoir un lien avec une entreprise qui lui fasse concurrence,
    ii) ils ne doivent pas communiquer ni entrer en contact avec la clientèle de leur ancien employeur,
    iii) ils ont accepté de céder et de transférer à leur ancien employeur toutes les inventions, découvertes ou améliorations faites au cours de leur ancien emploi.

    Il se peut que le savoir-faire industriel que le fondateur déclare lui appartenir ait autrefois été la propriété d'entreprises, de sociétés ou de propriétaires précédents. Bien que, découragés, l'ancien

propriétaire ou les anciens associés aient pu se désintéresser du produit, du procédé ou du service, il se peut qu'ils possèdent encore un droit de participation à l'exploitation. Ces personnes, qui peuvent avoir été perdues de vue depuis longtemps, n'apparaissent souvent que lorsqu'il paraît assuré que l'exploitation de l'objet de leur droit aura du succès. Bien que certaines de ces prétentions puissent être rejetées, il est fortement recommandé au fondateur de faire étudier son cas par des conseillers juridiques, pour diminuer sa vulnérabilité à tout recours légal de ses employeurs précédents, de ses anciens associés ou d'investisseurs nouveaux.

3.4.8 Renseignements financiers—

La partie financière du plan d'entreprise doit résumer, en les exprimant en dollars, tous les autres éléments du plan, de la commercialisation, de la production et du personnel. Il doit démontrer que les espoirs de la direction, exprimés en dollars, constituent un objectif qu'on peut atteindre. Un plan financier bien élaboré doit indiquer:

i) la provenance des fonds, y compris le calendrier des besoïns et les montants, les coûts et les remboursements prévus;

ii) l'utilisation des fonds, y compris le calendrier de l'utilisation, les montants à utiliser et les bénéfices engendrés.

Un grand nombre d'entreprises sous-estiment leurs besoins. Lorsque les fonds viennent à manquer, les dépenses ont atteint un tel montant qu'il est trop tard pour faire marche arrière. Si la situation est désespérée, le coût des emprunts sera exorbitant. Il faut prendre bien soin de ne pas sous-évaluer les besoins de capitaux, il est bien préférable de les surestimer. Le plan financier doit, par conséquent, comprendre:

1. les états financiers réels et vérifiés pour au moins les cinq dernières années, y compris les bilans et les comptes de pertes et profits, ainsi qu'un état récapitulatif des cinq dernières années destiné à faciliter les études des investisseurs;
2. des états financiers provisoires établis pour chacun des 12 derniers mois et chacun des 5 derniers trimestres, pour faciliter la comparaison mois par mois entre les résultats et les prévisions de l'entreprise;
3. des projections des liquidités mobiles et des profits établis pour chacun des 24 prochains mois et chacun des trimestres des trois prochaines années. Il faut que ces estimations soient réalistes, et il est préférable d'établir trois séries de prévisions: les plus pessimistes, les plus optimistes et les plus probables. Chaque hypothèse doit être détaillée et porter la référence des documents qui ont servi à l'établir. L'analyse des liquidités mobiles doit indiquer le calendrier et les montants des fonds ainsi que leur provenance et leur utilisation. Il faut déterminer avec précision les besoins de capitaux et faire des commentaires sur la provenance de ces fonds en mentionnant le calendrier des besoins prévus, le montant et le coût des emprunts;
4. des bilans provisoires pour chacune des cinq prochaines années;
5. la ventilation des coûts en frais fixes et frais variables, avec détermination du point mort comptable et du point mort de trésorerie;
6. un état donnant les renseignements suivants au sujet des emprunts en cours:
   nom du prêteur,
   termes,
   garanties consenties,

clauses restrictives,
nom de l'employé du prêteur qui a consenti le prêt,
détails des options accordées et des droits de conversion consentis,
états financiers vérifiés pour le plus grand nombre d'années possible;

7. une description complète des principes et des méthodes comptables de l'entreprise, y compris les méthodes utilisées pour comptabiliser les postes suivants:
   i) désuétude et variations des stocks, frais généraux fixes et variables, montants du prix de revient des stocks, par exemple dernier entré-premier sorti, premier entré-premier sorti ou prix de revient moyen;
   ii) frais payés d'avance et frais anticipés, par exemple les fournitures, les uniformes, et les grandes campagnes de publicité;
   iii) frais de recherche et de développement;
   iv) évaluation et amortissement d'immobilisations incorporelles comme l'achalandage, les brevets, les licences, les concessions et le savoir-faire;
   v) immobilisations corporelles, y compris les méthodes de capitalisation, d'entretien et d'amortissement (par exemple: amortissement constant, amortissement décroissant ou fonds d'amortissement);
   vi) biens loués;
   vii) aide et subventions gouvernementales (par exemple: diminution des charges, revenu différé, réduction du coût des immobilisations ou surplus d'émission);
   viii) provisions pour remboursement de marchandises endommagées, frais de garantie, cautionnements, service après-vente;

ix) ventes à tempérament, service reporté; indiquer clairement la méthode utilisée pour comptabiliser les revenus en général;
x) sommes forfaitaires, frais éventuels ou extraordinaires, par exemple indemnités de fin de bail, indemnités de cessation d'emploi, publicité exceptionnelle, frais d'ouverture, frais d'ingénieurs-conseils;
xi) conséquence des changements de méthode comptable au cours de la période; établir tous les états sur des bases comparables; inclure aussi les états financiers des autres entreprises utilisés et les établir sur des bases comparables lorsque c'est possible.

3.5 Précautions à prendre

Avant de soumettre le plan à un investisseur éventuel, il faut le faire étudier par plusieurs personnes impartiales pour qu'elles déterminent les points présentés avec trop d'optimisme, dénaturés ou laissés sans solution.

Il faut que ces personnes impartiales puissent confirmer que le plan démontre de manière favorable les points suivants:

1. que la direction est parfaitement compétente;
2. que la définition du marché et les méthodes de commercialisation sont réalistes;
3. que les fonds mentionnés seront suffisants long terme;
4. que la capacité de production est suffisante;
5. que le produit est techniquement au point et qu'il peut être commercialisé.

Peu de promoteurs ou d'entrepreneurs sont assez beaux parleurs pour suppléer à un plan d'entreprise mal fait. Si le plan n'est pas bien élaboré, l'entreprise ne mérite pas d'être financée.

3.6 Quelques conseils pour attirer des capitaux spéculatifs—Résumé

Une fois, quelqu'un a défini un grand entrepreneur comme un petit entrepreneur qui ne cesse pas d'essayer. Pour la plupart des gens, la recherche de financement est une expérience qui prend beaucoup de temps, est coûteuse, frustrante et démoralisante. L'entrepreneur doit:

1. se faire l'avocat de son propre produit ou de son propre service. Il doit vendre et ne penser qu'à cela. Il faut qu'il perfectionne sa présentation jusqu'à ce qu'elle puisse supporter la critique. Il faut qu'il soit prêt et qu'il soit opiniâtre;
2. étudier tout spécialement le marché;
3. se faire aider par des experts, mais seulement pour les parties de sa présentation pour lesquelles il est compréhensible qu'il ne soit pas un expert;
4. s'engager financièrement lui-même avant de demander à d'autres de fournir des capitaux spéculatifs;
5. essayer de diviser des plans grandioses en parties distinctes. Il est fréquent qu'un petit projet-pilote puisse être financé aisément. En cas de succès, le financement des autres parties du projet est plus facile;
6. étudier l'acquisition d'une entreprise prospère à laquelle on pourra ajouter l'exploitation du nouveau produit ou du nouveau service;
7. faire appuyer le produit ou le procédé par des personnes prestigieuses (bailleur de fonds, fournisseurs, clients, utilisateurs, par exemple);
8. obtenir des engagements de clients et des preuves qu'ils accueilleront favorablement le produit ou le service;
9. inclure dans sa proposition non seulement les facteurs favorables, mais aussi les facteurs défavorables;

10. avoir, au début, le moins d'associés possible, pour qu'il ne soit pas nécessaire d'obtenir l'accord d'un trop grand nombre de personnes avant de pouvoir faire quoi que ce soit;
11. être avare de participation au capital, mais être réaliste et éviter de faire trop connaître son concept au début de ses recherches, avant que la plus grande partie du financement ait été trouvée;
12. éviter les pertes de temps; si c'est nécessaire, quitter momentanément son emploi actuel pour pouvoir consacrer à sa proposition l'attention et le temps qu'elle mérite;
13. contrôler, recontrôler et recontrôler encore les intermédiaires et les conseils financiers engagés; un conseiller honorablement connu mérite ses honoraires, mais il existe des intermédiaires qui lui feront perdre du temps et qui présenteront sa proposition à des personnes inacceptables.

Chapitre 4

AUTRES SOURCES DE FINANCEMENT

4.1 L'entrepreneur a-t-il épuisé les autres sources de financement?

Il importe de ne pas oublier que l'émission d'actions ordinaires est un mode de financement onéreux. Lorsque les fondateurs vendent une participation minoritaire ou majoritaire dans leur entreprise, cette part du capital leur échappe pour toujours. Pourquoi renoncer à une part du capital si ce n'est pas nécessaire? De plus, puisque le financement implique toujours un certain marchandage, l'une des deux parties peut en retirer plus que l'autre. L'investisseur spéculateur est un professionnel pratique qui ne s'embarrasse pas d'attachements sentimentaux comme le fondateur. L'investisseur fait son choix et, une fois fixé, il tente d'obtenir le meilleur marché possible.

Avant de s'adresser à l'investisseur spéculateur, l'entrepreneur devrait d'abord épuiser les sources de financement qui n'entraînent pas de perte de capital.

Ressources personnelles—

Tout investisseur éventuel, surtout s'il est important, veut vérifier la confiance du fondateur dans sa propre entreprise en examinant jusqu'où celui-ci est prêt à s'endetter. Le fondateur doit être prêt à faire la preuve de son engagement. S'il ne veut pas prendre de risques, pourquoi d'autres le feraient-ils?

Amis et connaissances—

Un futur entrepreneur doit pouvoir commander le respect et l'admiration de ses collègues de travail, parents, amis et connaissances. Dans la mesure où quelqu'un est incapable d'attirer ces sources de financement, on peut soupçonner qu'il a peu de réalisations à son actif.

Certains amis riches, mais qui n'ont pas de liquidités ni ne feraient normalement d'investissement en espèces, se prêteront souvent, moyennant des garanties, au cautionnement d'un prêt bancaire classique. Il ne faudrait pas faire fi de ces cautions; c'est un actif précieux.

Banques—

Les banques à charte du Canada peuvent, entre autres, consentir à une entreprise des prêts à terme et des prêts destinés au fonds de roulement. Il faut observer une des lois fondamentales de l'administration financière: "L'utilisation à long terme des fonds doit être alimentée par des sources de financement à long terme; éviter les déséquilibres de financement". La banque n'accepte pas de fournir la plus grande partie des capitaux spéculatifs et l'on ne doit pas s'y attendre; mais elle a toujours un rôle à jouer, rôle qu'elle assume habituellement de bon gré.

Pour obtenir de la banque un prêt destiné au fonds de roulement garanti par les effets à recevoir et les stocks, il faut élaborer avec soin un plan de financement sous forme de budget et de projection des liquidités mobiles.

Encore une fois, des cautions consenties par des tierces personnes peuvent permettre à l'entreprise d'accroître les sommes de cette provenance.

Sociétés de financement—

Les sociétés de financement à l'industrie accordent généralement un crédit à une entreprise en vue de financer les machines ou le matériel au moyen d'un contrat de vente conditionnelle ou de location.

Fabricant—

Il arrive souvent qu'un fabricant s'efforce d'égaler et de supplanter ses concurrents en facilitant le financement des machines ou du matériel et même de certains services. Ce financement peut comporter:

i) un contrat de location;

ii) une recommandation auprès d'une société de financement;
iii) des facilités de crédit à long terme (parfois pour plusieurs années aux taux d'intérêt courants).

Ces ententes préférentielles ne sont pas toujours offertes spontanément par le fabricant. L'acheteur doit les obtenir en négociant avec habileté, adresse et fermeté.

Clients–

Les clients peuvent parfois être amenés à verser des paiements avant la production ou la livraison des marchandises ou des services. Ces paiements anticipés peuvent constituer une source assez régulière pour le fonds de roulement. Il est peut-être à conseiller ou nécessaire de consentir des prix ou des conditions spéciales pour attirer des paiements anticipés, des dépôts ou des prêts purs et simples.

Employés–

Il arrive souvent que des employés nouveaux ou anciens possèdent ou ont accès à des fonds qu'ils consentiraient à investir dans une entreprise dont les produits, les techniques et le personnel leur sont familiers et méritent leur confiance et dont ils peuvent surveiller l'essor. Un mot d'avertissement: il est souvent difficile de renvoyer, déplacer ou mettre à la retraite un employé dont le rendement laisse à désirer, mais qui a beaucoup investi dans l'entreprise au moment de sa fondation.

Acheteurs de créances–

Il existe au Canada plusieurs sociétés d'achat de créances qui sont prêtes à acquérir (à rabais) les comptes recevables d'une entreprise ou à consentir un prêt sur ceux-ci et à en faire le recouvrement avec ou sans avis et en faisant ou ne faisant pas appel à l'entreprise. La vente des créances a sa place, mais on doit la ranger elle aussi parmi les modes de financement onéreux.

Conseillers et intermédiaires—

Le conseiller financier (avocat, comptable, courtier en valeurs) retenu par l'entreprise pour l'assister dans l'élaboration et la présentation du plan d'entreprise peut lui-même avoir accès à des sources de financement et peut faire jouer son propre enthousiasme pour amener celles-ci à investir dans l'entreprise.

Clubs de placement—

Même si la plupart des clubs de placement n'ont qu'un actif restreint, ils permettent d'avoir accès aux fonds du club et, ce qui est encore plus important, aux ressources des membres.

Fournisseurs—

Les pressions de la concurrence peuvent amener les fournisseurs à prendre part au financement, en consentant non seulement des conditions à long terme, mais même des prêts directs ou un placement en actions. Un mot d'avertissement: si l'entreprise reçoit une assistance importante sous forme de prêt ou d'actions, sa position peut s'en trouver compromise si le fournisseur cesse d'être concurrentiel au point de vue prix, qualité, livraison et service.

Courtiers en valeurs—

Les courtiers en valeurs devraient pouvoir ouvrir les voies à des fonds pour des produits ou des techniques valables. Ils peuvent aider l'entreprise

i) en trouvant des investisseurs pour écouler les actions et les obligations de l'entreprise et
ii) en faisant une émission publique.*

Aide gouvernementale—

Le gouvernement fédéral et les provinces continuent à accroître leur aide financière aux entreprises

*Pour une étude détaillée de l'inscription d'une entreprise en bourse, consulter: "GOING PUBLIC IN CANADA—the facts and the fads" de Peter McQuillan, publiée par l'Institut canadien des comptables agréés en 1971.

canadiennes. De nos jours, personne ne devrait chercher à financer une entreprise au Canada sans vérifier s'il peut obtenir une aide gouvernementale.

Concessions et licences—

Les fondateurs peuvent parfois gagner d'autres entrepreneurs à leurs produits et services. Les concessions et licences peuvent procurer les fonds nécessaires pour lancer une idée sur une assez grande échelle pour qu'elle soit immédiatement rentable.

4.2 Vaut-il mieux faire appel aux capitaux du public ou aux capitaux spéculatifs?

Une émission publique n'est pas exactement une solution de rechange au financement par les capitaux spéculatifs; il serait plus juste de dire que les capitaux spéculatifs interviennent d'une façon différente et à une étape antérieure du cycle de financement d'une entreprise. Quand la bourse des valeurs traverse des périodes exceptionnelles, il n'est pas impossible que les capitaux spéculatifs rivalisent avec les capitaux du public. Ce fut certainement le cas pendant le dernier marché à la hausse (1968 à 1970), alors qu'un bon nombre d'entreprises non préparées ont fait des émissions publiques plus tôt qu'elles ne l'auraient dû. Par ailleurs, pendant le récent marché à la baisse (1970 et 1971), les sociétés d'investissement spéculatif ont parfois financé de petites entreprises cotées en bourse. On connaît même quelques cas où l'idée à financer comportait tellement de risques que les capitaux spéculatifs ont laissé passer l'occasion, quitte à la voir financer par une émission publique, fût-ce une émission sans engagement préalable. Il s'agit toutefois de cas exceptionnels.

Plusieurs petites et moyennes entreprises connaissent des perspectives limitées à leur expansion

rapide et rentable par le seul fait de leur manque de capitaux ou parce qu'elles n'ont qu'un accès restreint aux capitaux. Plusieurs de ces entreprises ne devraient pas exclure la possibilité d'une émission publique. Dans certaines circonstances, cependant, il vaut mieux remettre à plus tard une émission publique et envisager les capitaux spéculatifs comme la mesure appropriée pour une étape précise du cycle de financement.

1. Grâce au capital-actions supplémentaire que l'investisseur spéculateur est prêt à fournir, l'entreprise peut obtenir le financement d'un prêt par des institutions financières qui refuseraient autrement. Ce système de prêt et d'actions peut revenir moins cher qu'un financement complet par l'émission publique d'actions ordinaires. Si l'investisseur spéculateur est prêt à garantir un emprunt, on peut même emprunter davantage.
2. Lorsqu'une entreprise bénéficie de l'appui d'un investisseur spéculateur expérimenté, un rendement décevant n'est pas nécessairement néfaste tant que l'investisseur n'a pas perdu confiance. La plupart des investisseurs spéculateurs ont déjà connu des revers financiers et prennent difficilement panique. D'après l'expérience, la plupart des entreprises n'ont pas un rendement qui répond aux attentes de leurs fondateurs et, en conséquence, il faut injecter plus d'argent que prévu pour atteindre les objectifs de départ. Si l'entreprise a besoin de fonds additionnels, l'investisseur spéculateur peut être prêt à avancer un supplément de fonds dans un délai assez bref sans prospectus d'émission coûteux et long à préparer et sans forcer l'entreprise à se racheter aux yeux du public pour un rendement défavorable. De leur côté, les entreprises publiques ne jouissent pas de la même souplesse d'action pour trouver des fonds.

3. Le financement par le truchement d'une émission publique est un processus long et précaire où la chance et le fait d'arriver au bon moment jouent un rôle important. Plusieurs entreprises de taille moyenne, après avoir entendu les appréciations favorables et enthousiastes exprimées en toute sincérité et honnêteté par un syndicat de garantie, ont entrepris le chemin long (trois à six mois) et coûteux ($25 000 à $75 000) conduisant à une émission publique pour découvrir, une fois tous les obstacles franchis, que les conditions de la bourse des valeurs avaient tellement changé qu'une souscription n'avait aucune chance de réussir. Parce qu'il n'exige pas la préparation d'un prospectus d'émission, le financement par les capitaux spéculatifs prend moins de temps et coûte moins cher. De plus, ce mode de financement dépend moins souvent des variations passagères de la bourse. Une entreprise qui ne dépend pas des capitaux du public ne subit pas les contre-coups de l'effondrement du marché des valeurs nouvelles.

4. La chute récente du marché des valeurs nouvelles pourrait encore avoir des effets bénéfiques pour les entreprises non cotées en bourse. Tant que le marché des valeurs nouvelles connaissait une activité fiévreuse, on était tenté de lancer de nouvelles entreprises dans le seul but d'en retirer un profit sur ce marché, avec le résultat que plusieurs entreprises ou particuliers ont bénéficié d'un financement que rien ne justifiait. D'autres entreprises ont été lancées trop tôt sur le marché et les conséquences ont été mauvaises pour les investisseurs comme pour les entrepreneurs.

Bref, le financement par les capitaux spéculatifs constitue une étape antérieure à l'émission publique et elle se concrétise par des formules d'entente très

diverses. L'investisseur s'attend à des profits considérables, mais il est prêt à courir le risque d'un investissement dans une entreprise plus petite et moins éprouvée. Quant à l'entreprise, elle acquiert un actionnaire intéressé, expérimenté et ordinairement très utile qui est prêt à l'appuyer à l'inverse des autres. Ce mode de financement permet à la direction de l'entreprise de s'acclimater aux feux de l'examen public d'une façon plus dégagée que si elle devait son financement au public.

Les investisseurs spéculateurs n'entrent pas habituellement en concurrence avec les syndicats qui garantissent les émissions publiques. En fait, une souscription publique éventuelle fournit souvent à l'investisseur spéculateur l'occasion idéale de récupérer son investissement. Il se rend compte que les entreprises doivent trouver leur financement par l'entremise des syndicats de garantie reconnus, dès qu'elles sont devenues assez grandes et assez rentables.

4.3 Voie détournée vers le financement de démarrage

Plusieurs entrepreneurs éventuels ont été frustrés parce qu'ils étaient incapables d'éveiller l'intérêt des gros investisseurs pour le produit ou le service qu'ils avaient conçus. Plusieurs ont tout simplement abandonné la partie. Il faut reconnaître aux investisseurs le droit d'être pratiques. Ils prennent souvent le plus gros du risque. Ce n'est pas une tâche facile que d'intéresser les investisseurs à un service ou une technique de production qui n'ont pas été éprouvés du tout. L'entrepreneur éventuel qui se voit refuser le financement de démarrage pourrait envisager la solution suivante.

Chercher une petite ou moyenne entreprise qui est à vendre. En achetant une entreprise en marche, l'entrepreneur peut en retirer toute une série d'avantages qui pourront lui permettre de lancer son pro-

duit ou service rêvé. Ces avantages peuvent comprendre:

i) des bénéfices immédiats,
ii) une capacité de production inexploitée,
iii) une équipe de vente déjà constituée et un réseau de distribution,
iv) une équipe de direction déjà constituée,
v) une bonne initiation à la marche d'une entreprise,
vi) une occasion de réduire les frais fixes,
vii) un produit établi auquel on peut revenir si le produit nouveau rencontre des obstacles,
viii) un revenu distinct pour absorber les pertes du démarrage,
ix) une voie d'accès bien établie aux sources de financement.

Curieusement, il est souvent beaucoup plus facile de financer l'acquisition d'une entreprise rentable existante que de trouver des fonds pour un démarrage à partir de zéro. Une fois qu'on a acquis l'entreprise en marche, on peut ajouter le produit ou le service nouveau aux produits existants.

On commettrait une grossière erreur si l'on faisait miroiter l'acquisition d'une entreprise en fonctionnement comme une panacée aux yeux de l'entrepreneur éventuel. Au contraire, l'acquisition d'une entreprise bien établie peut tout simplement doubler les maux de tête de la direction. Chaque avantage cité plus haut comporte évidemment son inconvénient. L'effet accumulé de ces inconvénients peut constituer une gêne ou empêcher d'exploiter l'occasion de mettre effectivement au point le produit nouveau. Néanmoins, cette technique a sa place parmi les solutions possibles, mais il faut l'exploiter de façon très judicieuse.

4.4 Aide gouvernementale—quelques rappels utiles

1. Vérifier toutes les possibilités—
   Aucun programme de financement n'est complet tant que l'entreprise n'a pas épuisé ses recherches du côté de l'aide gouvernementale. Les programmes fédéraux et provinciaux sont de plus en plus nombreux, variés et souples. Cette aide peut revêtir des formes diverses: subventions, partage des frais, prêts remboursables, prêts non remboursables, assistance technique et même participation au capital-actions.
2. Le rapport de l'endettement et du capital-actions—
   Dans la mesure où l'aide gouvernementale peut emprunter la forme d'un prêt (obligations, hypothèques, etc.), l'entreprise peut composer son capital pour assurer un bon équilibre entre l'endettement et le capital-actions. Tout ce que les fondateurs auront à faire sera de fournir le capital-actions.
3. Demander d'abord l'approbation et éviter les engagements préalables—
   Plusieurs des programmes limitent l'aide à des entreprises qui:
   i) obtiennent d'abord l'approbation du projet par le gouvernement,
   ii) ne sont liées par aucun engagement ni contrat quant à la réalisation du projet avant de faire la demande d'aide,
   iii) peuvent faire la preuve de leur incapacité d'entreprendre le projet sans l'aide du gouvernement.
4. Souplesse des programmes—
   Même si chaque programe comporte ses propres brochures qui en expliquent la portée, le but et les objectifs, celui qui désire s'inscrire ne devrait pas

se décourager si son projet ne semble pas cadrer exactement dans tel programme. Il peut être surpris d'apprendre qu'il peut bénéficier
   i) d'une exception spéciale au programme ou
   ii) d'une assistance dans le cadre d'un autre programme.

5. Se préparer à faire la preuve—
   i) que l'entreprise possède la compétence nécessaire pour mener le projet à terme dans le domaine de la technologie, la commercialisation, la production, la gestion et l'administration financière;
   ii) des avantages prévus pour le Canada en fonction de:
      1. l'emploi,
      2. du développement d'autres branches d'activité et services,
      3. l'utilisation de produits fabriqués au Canada.
6. Être prêt à présenter au gouvernement un plan d'entreprise complet semblable à celui qu'un investisseur éventuel s'attendrait à recevoir.
7. Impliquer toute l'équipe de direction (y compris les spécialistes) dans les démarches auprès du gouvernement.

4.5 Aide gouvernementale— Aperçu des divers programmes d'aide du gouvernement fédéral*

**Les lecteurs qui désirent obtenir des renseignements plus détaillés sur les programmes d'aide gouvernementale peuvent se reporter à:*

1. *Industrial Assistance Programs in Canada—1972 Rédigé par CCH Canadian Limited avec la collaboration de MM. P.E. McQuillan et P.G. Donaldson.*
2. *Les dépliants et brochures relatifs à chaque programme préparés par l'organisme qui en a la responsabilité.*
3. *Les lois et règlements (s'il y a lieu) qui ont prévalu lors de la création du programme ou de l'organisme.*

4.5.1 Programmes d'aide générale fédéraux

1. Programme de services de consultation pour petites entreprises (CASE)—

   Accessible pour le moment dans deux régions à titre expérimental:

   a) dans un rayon de 70 milles de Montréal,

   b) à l'intérieur d'un triangle approximatif qu'on pourrait former en joignant Winnipeg, Portage la Prairie, Brandon, Bluenort et Emerson.

   Le programme sera offert plus tard à d'autres régions. Il s'agit d'un programme mis à la disposition des petites entreprises et des établissements touristiques pour leur offrir les services d'experts en gestion dont l'honoraire quotidien de $30 est supporté aux deux tiers par la petite entreprise. Dans certains cas, on peut retenir les services de conseillers non inscrits au programme pour faire des recherches et des recommandations (mais non exécuter) et le gouvernement prend en charge jusqu'à la moitié de leurs honoraires.
   Renseignements: Bureau régional du ministère de l'Industrie et du Commerce.

2. Élaboration de cours de gestion—

   Les associations sans but lucratif professionnelles, industrielles et d'administrateurs peuvent bénéficier d'une aide sous forme d'une subvention (maximum de $50 000) pour payer jusqu'à 100% des frais encourus pour élaborer ou réviser des cours de gestion.
   Renseignements: Bureau du conseiller en politique industrielle, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa K1A 0H5.

3. Programme d'aide générale de transition (GAAP)—

   Tous les fabricants ont droit à l'aide accordée en vertu du Programme sous forme de prêts ga-

rantis par le gouvernement pour l'établissement ou l'adaptation des opérations visant à profiter des nouveaux débouchés d'exportation—obtenus à la suite des réductions tarifaires négociées lors du Kennedy Round—ou à améliorer leur position concurrentielle sur le marché international. À des conditions raisonnables cependant, les sociétés de l'industrie des services sont aussi éligibles.

L'assistance peut être consentie sous forme de prêts directs aux manufacturiers pour la réadaptation des opérations en cas de dommages ou de possibilité de dommages provenant de l'importation concurrentielle et au moment où les prêts assurés ne peuvent être obtenus.

L'aide peut aussi être accordée sur la base d'une entente sur un partage de frais pour les études faites par les experts-conseils employés pour la mise au point des propositions de restructuration.

Renseignements: Bureau du programme d'aide générale de transition, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa K1A 0H5.

4. Programme d'aide au design industriel (IDAP)—

Accessible aux entreprises qui désirent implanter ou étendre leur activité de design industriel, cette aide comprend un partage des frais à 50% pour des projets précis comportant une innovation dans le design des produits.

Renseignements: Bureau du programme IDAP, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa K1A 0H5.

5. Banque d'expansion industrielle (BEI)—

La BEI offre son aide pour aider l'implantation, l'expansion ou la modernisation de presque tous les genres d'entreprises canadiennes et porte une attention spéciale aux besoins du petit industriel. Cette aide comprend habituellement des

prêts à long terme en vue de financer les dépenses d'immobilisations et même, dans certains cas, pour améliorer le fonds de roulement. Comme garantie, la BEI prend une première hypothèque sur les immobilisations. La BEI peut aussi participer au capital-actions.
Renseignements: n'importe lequel des 52 succursales ou bureaux régionaux.

6. Programme d'aide à la recherche industrielle (IRAP)—

   Un programme de partage des frais en vertu duquel le gouvernement peut payer le salaire du personnel de recherche.
   Renseignements: Le Secrétaire, Conseil national de recherches, Comité de la recherche industrielle, Chemin de Montréal, Ottawa K1A 0R6.

7. Loi stimulant la recherche et le développement scientifiques (IRDIA)—

   Cette loi accorde une aide aux entreprises canadiennes sous forme d'une subvention égale à 25% des dépenses d'immobilisations consacrées à la recherche et au développement et à 25% des dépenses courantes effectuées au Canada pour la recherche et le développement et qui excèdent les dépenses pendant une période de base définie dans chaque cas.
   Renseignements: Bureau du programme IRDIA, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa K1A 0H5.

8. Programme d'avancement de la technologie (PAIT)—

   Ce programme prévoit une aide aux entreprises manufacturières canadiennes en vue d'entreprendre et d'exécuter des projets qui offrent des perspectives d'exploitation commerciale. Cette aide comprend le partage jusqu'à concurrence de 50% des frais de recherche, de développement, de

design et d'étude du marché pour un produit ou un procédé.
Renseignements: Bureau du programme PAIT, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa K1A 0H5.

9. Programme pour l'accroissement de la productivité (PEP)—

Des subventions pouvant atteindre $50 000 ou 50% des frais approuvés pour des études préalables de projets d'amélioration de la production sont mises à la disposition des entreprises qui veulent étudier la rentabilité de produits ou de procédés qui ne font pas appel à une technologie nouvelle en soi, mais que l'entreprise utiliserait pour la première fois.
Renseignements: Bureau du programme PEP, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa K1A 0H5.

10. Programme de développement des marchés d'exportation (PEMD)—

Ce programme accorde une aide sous forme de partage jusqu'à concurrence de 50% des frais admissibles en faveur des entreprises qui désirent accroître leurs exportations. L'aide du gouvernement est remboursable si l'entreprise réussit à accroître ses exportations.
Les frais pour les étapes suivantes sont admissibles:

a) préparer des soumissions pour des projets d'immobilisations à l'étranger;
b) analyser les marchés étrangers et adapter ses techniques de commercialisation en vue de pénétrer sur ces marchés;
c) prendre part à des foires commerciales à l'étranger;
d) attirer des acheteurs éventuels au Canada.

Renseignements: Bureau du programme PEMD,

Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa K1A 0H5.

11. Loi sur les subventions au développement régional (RDIA)—

L'objet de la loi est d'établir de nouvelles usines de transformation et de fabrication dans des régions désignées caractérisées par un taux élevé de chômage et la lenteur de la croissance économique. On peut bénéficier de subventions ou de garanties d'emprunt calculées à partir des dépenses d'immobilisations de l'entreprise et du nombre d'emplois créés.

Dans certains cas, une garantie d'emprunt peut être accordée pour des installations non manufacturières telles que des bureaux, entrepôts, centres commerciaux, hôtels et centres de loisirs dans les grandes agglomérations.

Renseignements: Bureau régional du ministère de l'Expansion économique régionale.

12. Loi sur les prêts aux petites entreprises—

Cette loi permet d'accorder des prêts aux petites entreprises (celles qui ont un revenu brut inférieur à $500 000) pour des dépenses d'immobilisations ou d'amélioration de leurs installations. Ce prêt ne peut dépasser $25 000 et il est octroyé par une banque à charte canadienne à un taux d'intérêt subventionné sur garantie du ministère des Finances.

Renseignements: Chef de l'Administration des prêts garantis, Ministère des Finances, Ottawa K1A 0G5.

13. Programme des machines—

Dans le cadre de ce programme, on peut obtenir une remise des droits de douane sur les machines et l'équipement qui ne sont pas vendus au Canada. Ce programme protège aussi contre la concurrence étrangère les fabricants canadiens

d'outillage de production et de pièces.

Les demandes peuvent être faites en vue d'une seule entrée ou en vue de plusieurs entrées prévues pour une période allant jusqu'à douze mois. Renseignements: Comité consultatif sur les machines et l'outillage, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa K1A 0H5.

4.5.2 Programmes fédéraux d'aide particulière à l'industrie

1. Société de développement de l'industrie cinématographique canadienne (CFDC)—

   La Société peut investir, contre une participation aux bénéfices, dans la production de grands films réalisés par des Canadiens. L'investissement peut prendre la forme d'un prêt ou d'une subvention.

   Renseignements: Société de développement de l'industrie cinématographique canadienne, Bureau 18, Lothian Mews, 96 ouest, rue Bloor, Toronto 5 (Ontario).

2. Programme de subventions pour la construction de navires commerciaux et de bateaux de pêche (SCSR)—

   Cette aide prend la forme de subventions pour aider les constructeurs de navires à construire des navires au Canada à des prix compétitifs.

   Renseignements: Direction des industries de transport, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa K1A 0H5.

3. Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (DIP)—

   Ce programme accorde une aide aux entreprises canadiennes pour développer et maintenir le niveau de compétence technique de l'industrie canadienne dans le domaine des exportations du matériel de défense.

Cette aide prend la forme d'un partage des frais jusqu'à concurrence de 50% du coût total de la recherche et du développement.

Les immobilisations admissibles sont financées à 100% par une subvention du gouvernement et l'entreprise lui remet sa part de 50% dans un délai de cinq ans.

Renseignements: Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (DIP), Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa K1A 0H5.

4. Programme de recherche industrielle pour la défense (DIRP)—

Ce programme accorde une aide sous forme d'un partage jusqu'à concurrence de 50% des frais de recherche et de développement orientés vers le matériel de défense.

Renseignements: Conseil de recherches pour la défense, 125, rue Elgin, Ottawa.

5. Société d'expansion des exportations (SEE)—

L'aide accordée par la Société comporte:

i) l'assurance des exporteurs canadiens de biens et services contre le défaut de paiement des acheteurs étrangers;
ii) le financement à long terme des immobilisations des exportateurs canadiens;
iii) des prêts accordés à des étrangers pour l'achat de biens et services au Canada;
iv) l'assurance des investissements canadiens dans certains pays étrangers;
v) le cautionnement des institutions financières canadiennes contre les pertes possibles découlant du financement d'un acheteur étranger.

Renseignements: Société d'expansion des exportations, C.P. 655, Ottawa K1P 5T9.

6. Programme d'aide au développement de l'industrie pharmaceutique (PIDA)—

PIDA peut consentir des prêts, comme prêteur de dernier ressort aux fabricants de produits pharmaceutiques vendus selon des dosages dans le but de réorganiser leur production, commercialisation, distribution et recherche.

Renseignements: Programme d'aide au développement de l'industrie pharmaceutique, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa K1A 0H5.

7. Autres programmes—

Programme d'aide à l'exploration minière du Nord
Société de crédit agricole
Prêts aux améliorations agricoles
Loi sur le crédit aux syndicats de machines agricoles
Prêts aux améliorations de la pêche.
Programme d'aide au développement des marchés des produits agricoles et alimentaires
Programme stimulant la commercialisation des céréales et oléagineux

4.6 Aide gouvernementale— Aperçu des divers programmes d'aide des gouvernements provinciaux

4.6.1 Alberta

1. Alberta Opportunity Company—

La société peut consentir des prêts à terme pour l'acquisition d'immobilisations, garantir des prêts accordés par les banques et accorder ou garantir des prêts sur les stocks. L'entreprise peut bénéficier d'un délai allant jusqu'à 30 mois pour rembourser le capital et les intérêts.

La Société peut aussi prêter ou garantir jusqu'à $10 000 pour la recherche et le développement. Les règlements d'application de la Loi du fonds de perspectives de l'Alberta *(Alberta Opportunity Fund Act)* prévoient la création d'organismes régionaux de développement, soit des sociétés, des associations et des groupes créés en vue de stimuler le développement et l'expansion industriels dans leur région.

Renseignements: Alberta Opportunity Company, Department of Industry and Tourism, Centennial Building, Edmonton, Alberta.

4.6.2 Manitoba

1. Manitoba Development Corporation (MDC)

Cette société peut accorder une aide sous forme de:

i) prêts hypothécaires et, dans certains cas, de prêts pour le capital-actions ou pour le fonds de roulement à l'intention des fabricants et des établissements de tourisme et de loisirs,

ii) financement consenti aux sociétés régionales de développement en vue de construire des usines qu'elles pourront louer à de nouvelles industries.

Renseignements: Manitoba Development Corporation, 428 Portage Avenue, Winnipeg (Manitoba).

2. Programmes de stimulants à l'industrie—

Il existe six programmes qui comportent une entente de partage des frais jusqu'à concurrence de $20 000 sur une période de deux ans. Le programme partage les frais:

i) de recherche et de développement;

ii) des études préalables de production;

iii) de l'étude des améliorations techniques;

iv) de l'amélioration du design;

v) de l'expansion des exportations;

vi) de la formation du personnel.

4.6.3 Nouveau-Brunswick

1. New Brunswick Development Corporation—

   La société consent des prêts directs ou garantit des prêts en tant que prêteur de dernier ressort. Elle exige habituellement une garantie sous forme de première hypothèque. La société effectue aussi des études du marché, des ressources, de la main-d'oeuvre, du transport et de la rentabilité. Renseignements: Sous-ministre, Department of Economic Growth, Province du Nouveau-Brunswick, Fredericton (N.-B.).

2. New Brunswick Industrial Finance Board—

   L'office accorde des prêts directs ou garantit des prêts et des émissions d'obligations. Les prêts ne sont consentis qu'à des fabricants et sont garantis par une première hypothèque.

3. New Brunswick Research and Productivity Council—

   Le conseil, en collaboration avec le Conseil national de recherches, offre des services gratuits d'information technique et, dans un cadre plus restreint, des services d'ingénieurs-conseils.

4.6.4 Terre-Neuve

1. Newfoundland Labrador Development Corporation—

   La société peut aider, dans certains cas, les petites et moyennes entreprises à répondre aux exigences relatives au capital-actions prévues dans les programmes fédéraux régis par le ministère de l'Expansion économique régionale en consentant, à des taux d'intérêt concurrentiels, des prêts jusqu'à 300% de l'actif du propriétaire et de ses placements en actions. La société n'accepte pas les demandes qui prévoient des immobilisations dépassant $1 million. La société met aussi sur pied un programme de conseillers en gestion.

Renseignements: Department of Industrial Development, Confederation Building, Saint-Jean (Terre-Neuve)

2. Rural Development Authority Project—

Ce projet a pour but de rechercher les lignes de conduite de l'élaboration d'un programme d'aide aux petites entreprises situées dans les régions rurales de la province. De plus, il engage des agents d'expansion industrielle pour aider les entrepreneurs régionaux à obtenir des prêts sans intérêt du gouvernement de Terre-Neuve et leur permettre d'élargir leurs activités et créer de nouveaux emplois. Le prêt maximum est de $10 000.
Renseignements: Rural Development Authority Project, Director, Rural Development Authority, Department of Rural Development, Confederation Building, Saint-Jean (Terre-Neuve)

4.6.5 Nouvelle-Écosse

1. Industrial Loan Board—

L'office consent des prêts ne dépassant pas 75% de la valeur des terrains, bâtisses, outillage et autres biens offerts comme nantissement par l'emprunteur.
Renseignements: The Secretary, The Industrial Loan Board, Department of Trade & Industry, Halifax Insurance Building, 5670 Spring Garden Road, P.O. Box 456, Halifax (Nouvelle-Écosse).

2. Industrial Estate Limited—

IEL peut financer jusq'à 100% du coût des terrains et bâtisses et jusqu'à 60% du coût d'installation des machines nouvelles. L'entreprise peut aussi bénéficier d'une réduction de taxes municipales.
Renseignements: Industrial Estate Limited, Suite 1006, 5161 George Street, Halifax (Nouvelle-Écosse).

4.6.6 Ontario

1. Ontario Development Corporation (ODC) et Northern Ontario Development Corporation (NODC)–

   Ces sociétés peuvent consentir aux entreprises:

   i) des prêts sans intérêt et non remboursables si elles s'installent dans des régions désignées par la province;
   ii) des hypothèques industrielles et des renouvellements de baux;
   iii) des prêts à terme pour financer des exportations, l'accumulation des stocks en vue de l'exportation ou la production à cette même fin;
   iv) des prêts à terme pour les industries de pointe;
   v) des prêts à terme pour l'acquisition de dispositifs anti-pollution;
   vi) des prêts aux petites entreprises (capital-actions inférieur à $300 000);
   vii) des prêts aux propriétaires de centres touristiques.

   Renseignements: Ontario Development Corporation, 950 Yonge Street, Toronto 5 (Ontario) ou Northern Ontario Development Corporation, Mowat Block, Queen's Park, Liaison Officer, Toronto 182 (Ontario).

2. Ontario Industrial Training Assistance–

   L'entreprise qui entreprend un cours de formation professionnelle comportant la formation en cours d'emploi peut bénéficier d'une subvention atteignant 100% du salaire de l'instructeur et 50% du salaire de l'employé.

   Renseignements: Industrial Training Branch, Ministry of Colleges and Universities, Toronto (Ontario).

4.6.7 Île-du-Prince-Édouard

Industrial Enterprises Incorporated—

La société peut

i) acheter, aménager et louer des sites industriels;

ii) consentir des prêts sur première hypothèque pour des installations telles que terrains, bâtisses, outillage et équipement;

iii) investir dans le capital-actions;

iv) garantir des prêts.

Renseignements: Industrial Enterprises Incorporated, Suite 304, 159 Kent Street, Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard).

4.6.8 Québec

1. Société de développement industriel du Québec (SDIQ)—

   Elle accorde une aide aux industries de fabrication et de transformation par:

   i) des prêts à terme à faibles taux d'intérêt;

   ii) des garanties de prêts;

   iii) des prêts non remboursables;

   iv) la construction et la location d'usines;

   v) des investissements dans le capital-actions;

   vi) des renouvellements de baux.

   Renseignements: Ministère de l'Industrie et du Commerce, Gouvernement du Québec, 710, place d'Youville, Québec 4 (Québec).

2. Aide du ministère du Travail du Québec—

   Des primes de formation sont versées aux entreprises de fabrication et de transformation qui emploient des chômeurs.

3. Dégrèvements d'impôt du Québec—

   Des dégrèvements importants de l'impôt sur le revenu du Québec sont accordés aux fabricants qui font des immobilisations pendant la période qui se terminera le 31 mars 1974.

4.6.9 Saskatchewan

1. Industry and Commerce Development Act (1972)—

L'aide accordée en vertu de cette loi peut comporter:

i) des prêts aux entreprises dont l'activité est menacée et dont la perte entraînerait des bouleversements sociaux et économiques sérieux dans l'agglomération où elles sont situées: subvention maximum de $5 000 par emploi sauvegardé;

ii) des subventions ou des prêts pour l'implantation d'entreprises nouvelles dans des régions à croissance lente, pour la modernisation ou l'expansion de petites entreprises et pour le développement de l'industrie touristique en Saskatchewan;

Remarque: Pour avoir droit à une subvention, la demande doit précéder tout engagement.

iii) des services d'experts-conseils.

Renseignements: Department of Industry & Commerce, Saskatchewan Power Building, Director of Business Assistance Branch, Regina (Saskatchewan).

2. Saskatchewan Economic Development Corporation (SEDCO)—

La société consent des prêts aux entreprises et exige habituellement une garantie sur les biens meubles et immeubles. Le taux d'intérêt est de 1½% au-dessus du taux de base des banques. Les prêts ne comportent aucune limite maximum ou minimum. SEDCO peut aussi construire et louer des usines et accorder des subventions aux entreprises en vue de la recherche ou de l'amélioration de la compétence du personnel.

Renseignements: Saskatchewan Economic Deve-

lopment Corporation, Saskatchewan Power Building, Regina (Saskatchewan).

3. Industry Incentives Act–

   En vertu de cette loi, des prêts non remboursables peuvent être consentis aux industries manufactières. Le montant du prêt non remboursable dépend de la valeur des immobilisations et du nombre d'emplois créés.
   Renseignements: Department of Industry & Commerce, Saskatchewan Power Building, Regina (Saskatchewan).

Chapitre 5

PROFILS DES GROUPES CANADIENS D'INVESTISSEMENT SPÉCULATIF

5.1 Avertissement

Ces profils ont été préparés à partir des renseignements fournis par chacune des sociétés d'investissement spéculatif. Les opinions exprimées n'engagent donc pas les auteurs. On ne peut pas non plus garantir l'intégralité ni l'exactitude des renseignements. Même si l'on n'a rien négligé pour énumérer dans ce chapitre tous les groupes d'investissement spéculatif au Canada, il en existe sans doute quelques-uns qui ne se sont pas manifestés parce qu'ils préfèrent qu'on ne parle pas d'eux. De plus, les renseignements statistiques sont très rapidement périmés. Ces profils ont été préparés entre septembre et décembre 1972.

5.2 Les sources de capitaux spéculatifs selon l'importance du placement choisi

Ces profils ont été préparés pour aider ceux qui ont besoin de financement à déterminer les fournisseurs possibles de capital-actions.

Chaque société citée exige une demande écrite avant de consentir à des entrevues en personne.

Ceux qui cherchent des fonds ne devraient pas soumettre des demandes écrites à toutes les sociétés citées ci-dessous. Il faut choisir. Les entrepreneurs doivent relever les sociétés qui s'intéressent à:

1. leur étape de développement;
2. leur secteur d'activité;
3. leur situation géographique;
4. leur montant de capitaux requis.

Le tableau suivant résume l'ordre de grandeur des placements pour lequel les groupes d'investissement spéculatif ont manifesté leur préférence. La plupart

des sociétés examinent cependant les possibilités d'investissement qui débordent leur ordre de grandeur préféré.

Ordre de grandeur des placements			N° de profil de la société (5.3, omis)
$ —0—	à	$ 100 000	3 4 7 8 9 11 13 16 21 24 26 29 30 31 35 36 42 45 46 48 49
$100 000	à	$ 250 000	1 4 5 6 7 13 15 16 17 18 20 21 26 29 31 32 33 34 36 38 40 42 44 45 46 48 49
$250 000	à	$ 500 000	1 5 7 13 14 15 17 19 26 27 29 31 32 34 36 40 41 42 47 49
$500 000	à	$1 000 000	1 2 5 13 14 19 22 23 27 28 31 32 40 41 49
Sept sociétés n'indiquent aucune préférence			10 12 25 37 39 43 50

5.3 **Profils des groupes canadiens d'investissement spéculatif**

Les profils suivants sont présentés par ordre alphabétique selon les cinq régions géographiques (en partant de l'Ouest):

Colombie-Britannique
Alberta
Ontario
Québec
L'ensemble du pays

COLOMBIE-BRITANNIQUE

5.3.1 Athabasca Columbia Resources Ltd
1550, rue Alberni
Vancouver 5 (Colombie-Britannique)
(604) 682-8484

Renseignements:
M. Douglas A.C. Davis

Renseignements généraux
Athabasca Columbia Resources Ltd est une société cotée en bourse qui s'occupe d'investissement spéculatif depuis 1965. L'entreprise emploie cinq personnes à temps plein et peut compter sur de nombreux spécialistes au service de sociétés filiales ou associées. Son actif actuel se chiffre à $4 500 000 et représente surtout des obligations non garanties et des actions ordinaires. Elle a déjà investi dans: Kenai Trucking (1969) Ltd, Executive House Ltd, Village Green Hotel Ltd, Anmore Recreations Ltd, Inversora Commercial S.A., Kaunakakai Resources Inc.

Fonctionnement
Athabasca Columbia Resources Ltd a une préférence très marquée pour les placements dans le transport, la construction, l'aménagement et l'exploitation des ressources naturelles dans l'ouest du Canada ou au Yukon. L'entreprise s'intéresse aux investissements de développement, d'expansion ou de rachat, de préférence dans un ordre de grandeur variant entre $200 000 et $1 000 000. Même si la société détient un intérêt majoritaire dans plusieurs des entreprises où elle a fait des placements, sa politique ne l'exige pas. De même, bien que la surveillance de son placement exige qu'elle ait un siège au conseil d'administration, elle n'exige pas nécessairement la majorité au conseil.

Analyse des risques
Athabasca Columbia Resources Ltd ne participe pas habituellement à un nouveau placement à moins que l'entreprise ne soit appuyée par une équipe de direction complète et une compétence éprouvée dans la planification du marché et la recherche technique. Même si la société n'a pas encore pris part à des syndicats de financement, elle est prête à envisager des occasions de placement de concert avec d'autres investisseurs spéculateurs.

5.3.2 Cornat Industries Limited
Bureau 507
1030 ouest, rue Georgia
Vancouver 5 (Colombie-Britannique)
(604) 683-7681

Renseignements:
M. Peter Paul Saunders
M. William E. Donnelly

Renseignements généraux
Cornat Industries Limited est une société anonyme cotée en bourse (Toronto et Vancouver) et compte plus de 5 000 actionnaires. La société s'occupe d'investissements spéculatifs depuis 1970 et son actif se chiffre à $52 millions. Ses principaux achats et investissements comprennent Coronation Credit Corporation Limited, B.C. Ice & Cold Storage Ltd, Johnston Terminals Limited et Burrard Dry Dock Company Limited. Ces entreprises et leurs filiales ont une activité à la fois régionale et nationale.

Fonctionnement
Cornat consent à investir dans tous les genres d'entreprise, mais préfère la fabrication, la transformation, l'entreposage, la distribution et le transport. Elle investit à toutes les étapes du développement, du démarrage jusqu'au rachat. Elle a fait des investissements variant de $100 000 à $10 millions, mais préfère les placements dépassant $2 millions. Elle n'impose pas de limites géographiques à ses placements. La plupart de ses investissements ont été faits sous forme d'actions ordinaires. La société s'attend à un taux annuel de rendement de 20% ou plus de ses placements. Pour les nouveaux placements on exige une équipe de direction expérimentée et garantie par une bonne relève ainsi qu'un marché bien établi qui possède une capacité de croissance adéquate. Cornat reste en contact avec les entreprises de portefeuille en se faisant représenter au comité de direction et au conseil d'administration, grâce à des contrôles financiers tels que des limites au pouvoir d'investissement et d'achat, des états financiers et des contacts permanents avec le personnel.

Analyse des risques
Au départ, on s'attend à ce que l'entreprise ait constitué une équipe complète de direction dès le début du placement. Cornat n'assure pas la gestion courante, mais elle participe à la formation ou à la recherche d'administrateurs recrutés à l'intérieur ou à l'extérieur de son entreprise.

5.3.3 Quadra Pacific Management Ltd
1956 ouest, Broadway, app. 101
Vancouver 9 (Colombie-Britannique)
(604) 731-5249

Renseignements:
M. William Marshall
M. Richard Norgan

Renseignements généraux
Quadra Pacific Management s'occupe d'investissements spéculatifs depuis un an et a des intérêts dans quatre entreprises qui oeuvrent toutes dans le domaine immobilier.

Fonctionnement
Quadra Pacific Management Ltd cherche surtout des démarrages en Colombie-Britannique. Même si la société ne détient pas un intérêt majoritaire dans l'entreprise du demandeur, elle veut contrôler le conseil d'administration. Elle s'intéresse surtout aux activités immobilières, mais elle ne refuse pas de considérer les autres branches d'activité. Quadra Pacific Management Ltd a déjà investi $150 000 dans une entreprise, mais elle préfère des investissements de l'ordre de $30 000.

Analyse des risques
Quadra Pacific Management Ltd s'attend à ce que son placement puisse rapporter 20% par an. L'entrepreneur doit faire preuve de compétence dans tous les domaines de la planification d'entreprise, puisque Quadra Pacific ne fournit la gestion courante que de façon très limitée.

5.3.4 Ventec Investments Ltd
Bureau 2507
Board of Trade Tower
1177 ouest, rue Hastings
Vancouver 1
(Colombie-Britannique)

Renseignements:
M. H.A. Hoyles, Ing., président
M. D.H.J. Kay, Ing., vice-président
M. R.S. Milner, C.A., trésorier
M. H.W. Lee, secrétaire

Renseignements généraux
Ventec Investments Ltd a été créée en mai 1972 en vue d'effectuer des investissements spéculatifs dans les domaines de la technologie de pointe. La société recherche activement des investissements variant entre $50 000 et $250 000. On entrevoit que la plupart des investissements seront effectués au moyen de titres de dette subordonnée et d'actions ordinaires. Ventec croit que les entreprises dans lesquelles elle investit bénéficient aussi de son orga-

nisation particulière. Chaque administrateur de Ventec a déjà mis sur pied et administre encore sa propre entreprise. La société insiste sur l'importance d'une bonne information administrative et des systèmes de contrôle budgétaire et consent, s'il y lieu, à fournir le fonds de roulement nécessaire à leur mise en oeuvre.

Fonctionnement
Ventec s'intéresse aux entreprises qui distribuent un service ou un produit dans les domaines de pointe de la technologie, y compris la fabrication électrique, électronique ou électro-mécanique; les réseaux de télécâble; les appareils anti-pollution; les stations de radio et de télévision et le matériel informatique. Ventec se montre réticente à l'égard de certains secteurs d'activité tels que matériaux de construction, construction et lotissement, aliments et boissons, produits forestiers, ressources naturelles et vente au détail. Ventec investit n'importe où au Canada, mais ses préférences vont aux entreprises de l'Ouest canadien, surtout si aucun autre investisseur spéculateur n'est mieux placé géographiquement pour surveiller le placement. Ventec exige d'ordinaire un siège au conseil d'administration, mais ne cherche à contrôler l'entreprise que dans les cas de mauvaise administration évidente ou si le placement est sérieusement menacé pour d'autres raisons.

Analyse des risques
Selon le type d'affaires du demandeur, trois des 10 directeurs de Ventec sont désignés pour évaluer la demande. S'ils arrivent à un accord, ils soumettent le projet à l'ensemble du conseil d'administration. La décision peut être prise dans un délai de deux semaines, mais le délai habituel est de 30 à 60 jours. Ventec attache beaucoup d'importance aux qualités de l'homme-clé ou de l'équipe de direction de l'entreprise du demandeur. Il doit pouvoir organiser, développer et mettre en oeuvre, seul ou avec d'autres personnes, les talents financiers, techniques, de commercialisation et de production qui permettent au demandeur et à Ventec de retirer de l'entreprise le rendement escompté. Ventec peut prendre une part active à la direction de l'entreprise du demandeur si c'est nécessaire et s'attend à être rémunérée pour ces services. Ventec surveille son placement en se faisant représenter au conseil d'administration et en approuvant les rapports financiers et administratifs mensuels.

5.3.5 Ventures West Capital Ltd
470, rue Granville, app. 804
Vancouver 2 (Colombie-Britannique)
(604) 688-9495

Renseignements:
M. Michael Brown
M. J. Haig Farris
M. Jack R. Jefferson

Renseignements généraux
Ventures West Capital Ltd s'est lancée dans les investissements spéculatifs en janvier 1973. La société est dirigée par les trois associés principaux du bureau d'experts-conseils financiers Brown, Farris et Jefferson Ltd, une filiale exclusive de Ventures West. Le capital initial est de $4 millions, dont un peu plus de $2 millions ont été souscrits par la Corporation de développement du Canada. Les autres actionnaires importants sont la Banque de la Colombie-Britannique, la Banque de Tokyo, la Guaranty Trust Company, Mitsui and Co. (Canada) Ltd et Mitsubishi Canada Ltd. En plus de son activité dans le domaine des capitaux spéculatifs, la société joue le rôle de banque commerciale pour certains projets.

Fonctionnement
Ventures West Capital Ltd investit entre $100 000 et $700 000 dans une même entreprise. Si le capital-actions est insuffisant, la société s'associe avec les actionnaires et d'autres institutions financières pour compléter le financement. Même si la société accepte de participer à des entreprises dans tout le Canada, elle n'entreprend le financement d'entreprises que dans les quatre provinces de l'Ouest et le Nord. Ventures West s'intéresse surtout aux entreprises qui se trouvent à la phase de développement ou d'expansion, mais elle accepte de considérer un démarrage appuyé sur une équipe de direction dotée d'une expérience reconnue. L'entreprise doit toujours posséder le potentiel pour devenir assez considérable. Si la société détient une participation majoritaire, elle peut concéder aux fondateurs le droit de rachat. Ventures West n'a pas de politique de restrictions quant aux branches d'activité dans lesquelles elle est prête à investir, mais la direction prévoit qu'elle sera fortement orientée vers les ressources naturelles et les services connexes dans l'ouest et le nord du Canada. La plupart des ententes comportent des normes de rendement qui sont liées aux projections initiales que le demandeur a soumises pour attirer l'investissement de Ventures West.

Analyse des risques
Ventures West Capital Ltd estime qu'une entreprise doit réunir trois élements de succès avant que la Société accepte d'investir. L'entrepreneur doit s'engager financièrement dans l'entreprise et les projets de commercialisation doivent être terminés. Si le projet implique un procédé de production, sa rentabilité à l'échelle prévue doit avoir été démontrée. Sauf dans le cas des démarrages, tous les postes principaux de direction doivent être pourvus. La surveillance du placement est assurée par une représentation au conseil d'administration, l'accès aux livres et aux dossiers de l'entreprise.

ALBERTA

5.3.6 Cavendish Investing Ltd
2618, place Calgary
330 S.O., 5e avenue
Calgary (Alberta)
(403) 269-6795

Renseignements:
M. R.A.N. Bonnycastle
M. W.G. Crerar
M. W.F. Willson

Renseignements généraux
Cavendish Investing Ltd est une société anonyme non cotée en bourse qui s'intéresse aux investissements spéculatifs depuis 1967. En dollars, ses placements les plus importants sont constitués par des actions ordinaires. Parmi ses investissements les plus récents, la société compte Universal Gas Ltd (exploitation gazière) et Consolidated Bear Industries Ltd (services dans les champs pétrolifères).

Fonctionnement
Cavendish Investing Ltd préfère des investissements variant entre $100 000 et $250 000 dans la fabrication, la technologie de pointe et l'exploitation des ressources naturelles. Habituellement la société accepte d'étudier des projets provenant de l'extérieur de l'Alberta, mais non du Québec ni des Maritimes. La société n'aime pas investir dans les domaines suivants: produits forestiers, construction et lotissement. Même si Cavendish préfère les investissements de développement, d'expansion et de secours, elle accepte de considérer des démarrages ou des rachats. Cavendish exige un siège au conseil d'administration des entreprises dans lesquelles elle investit. En plus de la représentation

au conseil et des états financiers habituels, Cavendish préfère surveiller ses investissements grâce à des contacts directs entre R.A.N. Bonnycastle (le président de Cavendish) et l'entrepreneur.

Analyse des risques
Cavendish Investing Ltd étudie les projets de placement même s'il y a eu insuffisance de planification de la commercialisation, de la production et de l'aspect financier de l'opération. En d'autres mots, la compétence normale d'une équipe de direction complète peut être obtenue après l'investissement de Cavendish. La société n'accepte pas de fournir elle-même les spécialistes qui font défaut dans l'équipe de direction, sauf à titre d'experts-conseils.

5.3.7 Richard Hansen Associates Ltd
Bureau 2910
1, place Calgary
Calgary (Alberta) T2P 0L4

Renseignements
M. S.R. Hansen

Renseignements généraux
Richard Hansen Associates Ltd est une société anonyme non cotée en bourse qui effectue des investissements spéculatifs depuis cinq ans. La société est étroitement apparentée à Harcourt Development Corporation Ltd de Calgary et, par l'entremise de cette dernière, à Bird Construction Company Ltd dont le siège social est à Toronto. Jusqu'à ce jour, la société s'est surtout préoccupée des sociétés immobilières et des entreprises d'exploitation de sable, de gravier, de mines et de pétrole.

Fonctionnement
Richard Hansen Associates Ltd préfère les investissements variant entre $50 000 et $300 000. La société se sert surtout des obligations non garanties convertibles et des obligations assorties d'une garantie comme titre d'investissement. La politique de la société l'incite à déployer des efforts pour attirer la participation d'autres investisseurs spéculateurs dans ses transactions. Richard Hansen Associates Ltd ne veut pas détenir une participation majoritaire. De façon générale, la société considère toute petite entreprise industrielle comme un candidat possible à un investissement, mais elle n'aime pas investir dans des entreprises qui s'intéressent aux transports, aux produits et

services médicaux, aux produits forestiers et à la technologie de pointe. Elle préfère les situations de démarrage, de développement ou de rachat aux autres étapes de la croissance d'une entreprise. Elle préfère aussi investir en Alberta et en Colombie-Britannique. Cependant, grâce à son bureau qui ouvrira bientôt à Toronto, elle pourra desservir aussi le marché de l'Est.

Analyse des risques
Richard Hansen Associates Ltd accorde beaucoup d'importance à la compétence de l'entrepreneur dans l'évaluation du marché de son produit. Celui-ci doit démontrer cette compétence avant qu'on n'étudie sérieusement sa demande. On s'attend à ce qui le demandeur ait besoin d'aide pour la planification financière et l'on est prêt à la lui fournir en puisant dans les ressources de la société ou de ses associés. Cependant, le demandeur doit pouvoir constituer sa propre équipe de direction, car la société préfère ne pas avoir à assurer la gestion courante. La surveillance des placements s'effectue au moyen des états financiers mensuels et grâce à la représentation au conseil d'administration (en personne ou par mandataire). De plus, les investissements considérables ou très risqués peuvent être surveillés par une vérification comptable semestrielle de l'activité de l'entrepreneur.

5.3.8 Macrovest Limited
440 Standard Life Building
639 S.O., 5e Avenue
Calgary (Alberta) T2P 0M9

Renseignements:
M. E. Keith Conrad
M. David B. Robson

Renseignements généraux
Macrovest Limited est une société anonyme non cotée en bourse qui s'intéresse au financement spéculatif depuis 1970. Jusqu'à présent, la société a investi dans quatre entreprises principalement par l'achat d'actions ordinaires.

Fonctionnement
Macrovest Limited préfère investir dans des entreprises de l'Alberta qui s'occupent de fournir des services aux industries, de fabrication, de construction, de lotissement et de ressources naturelles. Elle accepte de considérer des placements possibles dans les provinces des Prairies ou en Colombie-Britannique. La société préfère des placements

variant entre $25 000 et $75 000, mais elle est prête à participer à un syndicat si des sommes plus considérables sont requises. Macrovest n'a pas habituellement un intérêt majoritaire, mais elle demande un siège au conseil d'administration. Elle s'attend à faire valoir son placement sur une période d'environ cinq ans. En plus de son siège au conseil, la société surveille ses placements en exigeant des états financiers et des prévisions du marché mensuels.

Analyse des risques
Comme Macrovest Limited s'intéresse surtout aux placements aux premières phases de croissance d'une entreprise, elle n'exige pas du demandeur qu'il ait déjà constitué une équipe de direction complète ni qu'il ait terminé ses plans de financement et de mise en marché. La société exige cependant que l'entreprise ait achevé la planification de la production s'il y a lieu. Macrovest ne peut pas assurer la gestion courante, sauf de façon restreinte. L'entrepreneur doit donc acquérir seul les qualités qui manquaient à son équipe de direction au moment de sa demande.

ONTARIO

5.3.9 Anmercosa Ventures Limited
C.P. 28
Centre Toronto Dominion
Toronto (Ontario) M5K 1B8
(416) 362-2192

Renseignements:
M. A.B. Ormsby, trésorier

Renseignements généraux
Anmercosa Ventures Limited est une filiale exclusive de Anglo American Corporation of Canada Limited. La société compte un employé à plein temps qui administre des investissements de $1.7 million. La société a commencé à s'occuper d'investissements spéculatifs en 1968 et détient actuellement des intérêts dans 10 entreprises.

Fonctionnement
Anmercosa Ventures Limited a connu des succès avec ses placements dans les entreprises qui fournissent des services d'informatique ou des services aux hôpitaux. La société manifeste une préférence très nette pour les entreprises de services et pour les placements possibles dans le domaine de la technologie et des ressources naturelles. La

société préfère investir en Ontario, mais elle accepte d'étudier des placements possibles dans les Prairies, en Colombie-Britannique et au Québec. La société n'aime pas les placements dans la construction et le lotissement, les produits forestiers, la fabrication et la vente en gros. Même si elle a déjà investi entre $50 000 et $450 000 dans une seule transaction, elle cherche à limiter son placement initial aux environs de $50 000. D'après leur montant la majorité de ses investissements sont en actions ordinaires. Elle ne prend pas habituellement de participation majoritaire et, même si elle exige un siège au conseil d'administration, elle ne cherche pas à le contrôler.

La société a une conception très précise de la surveillance et de la protection de son investissement. Elle exige des états financiers mensuels et contrôle étroitement les sorties de caisse (quitte à atténuer cette rigidité une fois que l'entreprise a atteint son seuil de rentabilité). De plus, les cadres supérieurs doivent signer des contrats de travail qui comportent une clause interdisant l'acceptation d'un emploi chez des concurrents.

Analyse des risques
Même si Anmercosa Ventures Limited s'occupe activement de ses placements, le demandeur doit pouvoir assurer la gestion courante de l'entreprise. Anmercosa l'aide à compléter ou à renouveler son équipe de direction ainsi qu'à formuler les objectifs et la politique de l'entreprise. La société fournit une expertise financière, mais le demandeur doit pouvoir formuler un plan d'entreprise valable et constituer une équipe de direction appropriée à la phase de croissance de l'entreprise.

5.3.10 Boyd, Stott & McDonald Limited
C.P. 110
Centre Toronto Dominion
Toronto (Ontario) M5K 1G8
(416) 364-8146

Renseignements:
M. W.H. McDonald

Renseignements généraux
Boyd, Stott & McDonald Limited, société anonyme non cotée en bourse, a effectué plusieurs investissements spéculatifs depuis sept ans. La société est étroitement associée à Morguard Trust Company.

Fonctionnement
Boyd, Stott & McDonald est disposée à étudier des investissements dans presque tous les genres d'entreprise. Elle ne pose pas non plus de restrictions géographiques à ses investissements. Elle a une nette préférence pour les entreprises nouvelles qui travaillent dans le domaine de la technologie de pointe. Dans le passé, la société a fait appel à l'éventail complet des titres de placement dans le but d'adapter son intervention financière aux modalités particulières de chaque situation.

5.3.11 C G I & Third Venture Capital Limited
Bureau 1702
110, rue Yonge
Toronto (Ontario) M5C 1T8
(416) 366-2931

Renseignements:
M. Alex E. Barron

Renseignements généraux
C G I & Third Venture Capital Limited est une société anonyme non cotée en bourse qui appartient dans une proportion de 90% à Canadian General Investments Limited. La société a un actif d'environ $500 000 et la majorité de ses fonds investis représente des actions ordinaires d'entreprises spécialisées dans la technologie de pointe. Actuellement, la décision d'investir est prise par un comité de quatre personnes.

Fonctionnement
C G I & Third Venture Capital Limited est prête à investir à toutes les phases du cycle d'une entreprise, mais elle préfère ne pas effectuer de rachats. Même si elle a déjà investi jusqu'à $110 000, elle préfère des investissements variant entre $25 000 et $50 000. Elle n'a aucune restriction géographique pour ses placements. La société ne prend pas le contrôle de l'entreprise ni n'exige de représentation au conseil d'administration. Elle surveille plutôt ses investissements par des rencontres personnelles avec la direction et l'analyse de rapports provisoires et annuels.

Analyse des risques
C G I & Third Venture Capital Limited exige du demandeur une compétence éprouvée de la planification dans le domaine de la finance, de la commercialisation et de la production. Le demandeur doit avoir terminé la recherche

technique relative à son produit ou à son nouveau service. La société n'assure pas habituellement la gestion courante aux entreprises dans lesquelles elle investit, de sorte que, même si une certaine assistance administrative est fournie, c'est l'entrepreneur qui a la charge de constituer son équipe de direction.

5.3.12 Canada Overseas Investments Limited
C.P. 117
Bureau 4703
Toronto Dominion Centre
Toronto (Ontario) M5K 1G8
(416) 363-0841

Renseignements:
M. Michael M. Koerner

Renseignements généraux
Canada Overseas Investments Limited est une société anonyme non cotée qui effectue des investissements spéculatifs depuis 1959. La société a déjà fait des investissements variant entre $25 000 et $1 million. La société a aussi déjà pris l'initiative de former des syndicats ou d'y participer.

Fonctionnement
Canada Overseas Investments Limited se sert surtout des actions ordinaires pour effectuer ses investissements. La société fournit le capital nécessaire pour développer une idée prometteuse jusqu'à l'étape du prototype ou pour aider l'entrepreneur à définir son marché. De plus, la société fournit des investissements de démarrage et de développement. La société ne manifeste aucune préférence pour tel genre d'entreprise ni ne pose de restrictions géographiques à ses investissements. Elle exige habituellement un siège au conseil d'administration.

Analyse des risques
Canada Overseas Investments Limited ne prise pas les courtiers et les intermédiaires. Comme la société ne peut fournir la gestion courante, il est conseillé d'avoir une équipe de direction compétente. La société surveille ses investissements par une représentation au conseil et des contacts directs et suivis avec la direction.

5.3.13 Canadian Corporate Management Company Limited
Bureau 2080
Commerce Court West
C.P. 131
Station postale Commerce Court,
Toronto (Ontario) M5L 1E6
(416) 868-0590

Renseignements:
M. J.B. Clarke

Renseignements généraux
Canadian Corporate Management Company Limited est une société anonyme de gestion et d'exploitation cotée en bourse (Bourse de Toronto). Elle a placé des fonds dans diverses entreprises: Canadian Chromalox Company, Larkin Lumber Company Limited, Jelinek Sports Limited et Thermetic Controls Limited. Un administrateur de la Canadian Corporate Management est chargé à temps plein des placements spéculatifs. L'actif de la société atteint au total à peu près $60 millions. Son portefeuille se compose surtout d'un système d'actions ordinaires et de prêts.

Fonctionnement
Canadian Corporate Management préfère placer ses fonds dans les entreprises de pointe; les usines de fabrication de produits durables et périssables, de biens de consommation et de biens d'équipement; les entreprises de divertissement et de loisirs. Canadian Corporate Management prend en considération les occasions de placement qui se présentent dans toutes les régions du Canada, mais ne tient pas à placer ses fonds dans les secteurs d'activité suivants: produits chimiques, bâtiment, produits forestiers, ressources naturelles, transports. Canadian Corporate Management se montre assez souple sur l'importance des placements qu'elle consent. Selon la phase de développement à laquelle l'entreprise est arrivée et le risque que comporte une situation donnée, le placement varie ordinairement entre $50 000 et $1 million. La société prend en considération des projets comportant des sommes d'un ordre de grandeur inférieur ou supérieur. Canadian Corporate Management peut ou non prendre le contrôle de l'entreprise dès le début, mais quelle que soit l'importance de sa participation, la société exige la majorité au conseil d'administration. Cette société a déjà racheté une entreprise entière, mais comme elle préfère que les propriétaires d'une affaire en conservent une partie, leur désintéressement est une

étape du cycle de l'entreprise qui n'intéresse pas ordinairement Canadian Corporate Management.

Analyse des risques
Canadian Corporate Management estime que l'emprunteur doit remplir certaines conditions préalables. Il doit avoir achevé la recherche technique, s'il y a lieu, et doit être en mesure de prouver que ses plans de financement et de commercialisation sont bien calculés. Comme Canadian Corporate Management peut fournir la gestion courante des entreprises dans lesquelles elle place de l'argent, l'absence d'une équipe complète de direction n'est pas forcément un obstacle. La société surveille ses placements par des réunions mensuelles, des états financiers mensuels et des rapports de gestion, ainsi qu'en comparant les résultats atteints aux budgets annuels.

5.3.14 Charterhouse Canada Limited
Bureau 1310, Montreal Trust Building
11 ouest, rue King
Toronto (Ontario) M5H 1A3
(416) 362-7791

Renseignements:
M. M.P. Pick
M. G.L. Leonard

Renseignements généraux
Charterhouse Canada Limited est une filiale de Charterhouse Group Limited, dont le siège social est au Royaume-Uni. La société possède actuellement des placements dans plus de 30 entreprises, entre autres Colorvision Rentals Limited, Great West Steel Industries Limited, International Systcoms Ltd, Sunningdale Oils Ltd et Energy Sciences Inc.

Fonctionnement
Charterhouse place ses fonds dans toutes les régions du Canada. En général, la société prend en considération les projets de toute entreprise commerciale ou industrielle en fonctionnement, mais ne tient pas à placer de fonds dans le bâtiment et les industries extractives. Elle préfère les placements de $250 000 à $750 000. Charterhouse prévoit faire valoir un placement sur une période de cinq à sept ans après son acquisition. La société place dans l'entreprise à toutes les phases. Elle refuse le financement d'entreprises dont la recherche technique n'est pas complète. Elle exige un siège au conseil d'administration. Elle n'as-

sure pas d'administration courante; le demandeur de fonds doit donc avoir une équipe complète de direction. La société, ne cherche pas, en principe, à prendre le contrôle. Elle acquiert une part minoritaire des actions ordinaires. Une partie de chaque placement se compose ordinairement d'actions privilégiées, de billets ou d'obligations non garanties remboursables, selon un programme convenu, sur plusieurs années.

Analyse des risques
Charterhouse Canada Limited, sachant que l'entrepreneur ne lui demanderait pas de fonds si ses finances étaient assurées, ne s'attend pas à ce que l'emprunteur ait achevé son projet financier avant son premier entretien avec la société. La compétence de l'emprunteur en matière de planification de la production et de la commercialisation devrait se révéler dès le premier examen de sa situation. Lorsque le conseil d'administration de Charterhouse a approuvé un projet d'investissement, l'usage veut qu'il soit procédé à la vérification, des points de vue juridique et comptable, des facteurs sur lesquels le conseil fonde sa décision.

5.3.15 Citicorp Venture Capital Canada Ltd
Bureau 316
120 ouest, rue Adelaide
Toronto (Ontario) M5H 1T1
(416) 864-1127

Renseignements:
M. W. John Rae
M. Allan E. Jenner

Renseignements généraux
Citicorp Venture Capital Canada Ltd est la filiale de Citicorp Venture Capital Ltd (filiale de la First National City Corporation). La société possède $2.5 millions d'actif et, depuis sa fondation il y a un an et demi, elle utilise les actions ordinaires comme principal titre de placement.

Fonctionnement
À l'exception des produits chimiques, des services financiers et des industries de l'alimentation et de la boisson, Citicorp prend en considération les placements de toutes les régions du Canada. La société ne pose pas en règle absolue sa représentation au conseil d'administration, puisque cette condition présente quelque rapport avec l'importance du placement et le risque couru, mais elle exige

ordinairement d'être représentée. Citicorp préfère les placements de l'ordre de $100 000 à $500 000 et considère le plus favorablement les entreprises qui sont à la phase du développement et de l'expansion. Citicorp n'acquiert pas de participation majoritaire. Elle prévoit ne pas conserver de placement plus de huit ans.

Analyse des risques
Citicorp attend de l'emprunteur qu'il dispose d'une équipe de direction complète, dont les membres ont fait leurs preuves en matière de planification financière et commerciale, puisque la société Citicorp n'est pas en mesure d'assurer la gestion courante pour remédier aux insuffisances de l'emprunteur.

5.3.16 Dannoc Group Limited
Bureau 919
67, rue Yonge
Toronto (Ontario) M5E 1J8
(416) 864-9764

Renseignements:
M. Ralph T. Howard
M. Brian J.B. Galvin
M. Detlef Martell

Renseignements généraux
Dannoc Group Limited s'occupe de prêter des capitaux spéculatifs depuis mai 1971. Un personnel à temps plein de trois membres veille à la marche de l'affaire; d'autre part Dannoc dispose d'un groupe central de consultation composé de 10 administrateurs de profession, dont cinq actionnaires de la maison. Le groupe Dannoc a pour but de participer au capital de l'entreprise choisie et d'intervenir dans la gestion, afin d'obtenir l'inscription en bourse de l'entreprise. Dannoc a placé des capitaux dans trois entreprises. Le groupe utilise les actions ordinaires comme principal titre de placement.

Fonctionnement
Dannoc Group Limited ne s'intéresse pas au démarrage d'entreprises, mais consent à participer à toutes les autres phases de développement, y compris les situations difficiles et les rachats. L'ordre moyen des placements est de $50 000 à $250 000. Le groupe préfère en général les entreprises de fabrication. Le groupe ne tient pas à placer ses fonds dans le bâtiment et le lotissement, les produits forestiers, l'exploitation des ressources naturelles, le commerce de gros et de détail. Il ne fixe aucune restriction à

la localisation des entreprises dans lesquelles il consent à placer ses fonds. Le groupe Dannoc n'a jamais participé à un syndicat de financement, mais à l'avenir il va y consentir. Dannoc veut sextupler sa mise dans un délai de quatre à six ans. Dannoc ne prend pas nécessairement une participation majoritaire S'il l'acquiert, l'entrepreneur reste libre de la racheter.

Analyse des risques
Dannoc attend de l'entreprise qui lui demande de la financer qu'elle ait mené à terme la recherche technique, dès le début du placement. Dannoc peut assurer la planification du financement, de la production et de la commercialisation ainsi qu'une équipe de direction complète. La maison demande un honoraire en retour de ses services de gestion et de consultation.

3.17 Gdn. Ventures Limited
48, rue Yonge
Toronto (Ontario) M5E 1G6
(416) 364-8341

Renseignements:
M. Alan Grieve
M. Peter Roode

Renseignements généraux
Gdn. Ventures Limited est la filiale en propriété exclusive de Gdn. Management Limited (société de gestion de Guardian Growth Fund Limited). La société s'occupe d'investissement spéculatif depuis trois ans environ. Elle a placé des fonds dans les entreprises que voici: Digital Telephone Systems Inc., dont le siège social est en Californie et qui fabrique des appareils multiplex spéciaux; Medical Data Sciences, entreprise de services médicaux qui exploite des laboratoires médicaux et des centres médicaux de dépistage; Keydata Corporation, entreprise de traitement des données située au Massachusetts.

Fonctionnement
Gdn. Ventures a pour politique de ne placer ses fonds que dans des entreprises nouvelles ou en voie de développement, et dont le potentiel de croissance est indéfini. La maison peut aussi s'intéresser au rachat d'une entreprise. Gdn. Ventures préfère les placements de l'ordre de $100 000 à $500 000 dans l'industrie de pointe, les communications et les services au consommateur. Bien que Gdn. Ventures n'ait pas nécessairement la prépondérance au

conseil d'administration, la société s'efforce de faire passer le contrôle entre les mains de personnes autres que les dirigeants de l'entreprise financée. Gdn. Ventures juge que cette mesure rend la direction plus disposée à discuter des problèmes avec le groupe des bailleurs de fonds, sachant que ces derniers ont le pouvoir de changer le cours des événements qui touchent l'entreprise. Gdn. Ventures ne tient pas d'habitude à placer ses fonds dans les provinces Maritimes ni au Québec.

Analyse des risques
Gdn. Ventures désire que l'emprunteur achève son plan de commercialisation avant de demander des capitaux. Comme cette société se spécialise dans le démarrage, il n'est pas exceptionnel qu'elle constate des lacunes dans les qualités de gestion de l'entrepreneur. Gdn. Ventures n'est cependant pas en mesure d'assurer la gestion courante; l'emprunteur doit donc pouvoir acquérir la compétence nécessaire dès le démarrage. Gdn. Ventures, après avoir fait passer le contrôle du conseil d'administration à des personnes extérieures, exige que le conseil approuve au préalable le salaire des administrateurs, les immobilisations et les budgets.

5.3.18 Helix Investments Limited
Bureau 2400
401, rue Bay
Toronto (Ontario) M5H 2Y4
(416) 368-2371

Renseignements:
M. K. Soehner
M. M.J. Needham
M. D.C. Webster

Renseignements généraux
Helix Investments Limited est une société anonyme canadienne d'investissement spéculatif, non cotée en bourse, dont les placements, d'environ $10 millions au total, se composent surtout d'actions ordinaires de 33 entreprises. Le président, M. D.C. Webster, est le principal actionnaire de la société et participe à l'appréciation des demandes de capitaux.

Fonctionnement
Helix Investments Limited préfère placer ses fonds dans les entreprises spécialisées dans les produits médicaux, l'informatique et le matériel connexe, les services en général. La société ne tient pas à investir dans les secteurs d'ac-

tivité suivants: produits chimiques, bâtiment et lotissement, services financiers, produits forestiers, ressources naturelles et commerce de détail. Helix prend en considération les possibilités de placement dans toutes les régions du Canada. Bien que les placements soient ordinairement de l'ordre de $150 000 à $250 000, la société a fait des placements de $5 000 à $1 million pendant ses quatre années de financement spéculatif. Helix acquiert ordinairement une participation majoritaire ou prépondérante, soit par convention, soit par conversion ultérieure, dans l'intention de conserver le placement pendant sept ans environ. La société considère surtout les placements aux premières étapes de croissance d'une entreprise; en général, elle ne prend pas en considération les entreprises en situation difficile ni les rachats.

Analyse des risques
Helix Investments Limited attend de l'emprunteur qu'il ait achevé un plan de fabrication et de commercialisation, ainsi que la recherche technique, avant de s'adresser à la société. Helix aide à combler les postes de gestion vacants au moyen des divers administrateurs auxquels ses relations antérieures lui permettent de recourir. L'étude de l'homme-clé est l'élément sur lequel se fonde Helix pour décider d'une demande de capitaux. Pour surveiller son placement, la société préfère rester en communication suivie avec cette personne et les autres administrateurs de l'entreprise.

5.3.19 Holdex Group Limited
Bureau 300
170, avenue University
Toronto (Ontario) M5H 3B3
(416) 364-9415

Renseignements:
M. D.G. Badger
M. R.W. Macaulay

Renseignements généraux
Holdex Group Limited est une société anonyme non cotée qui exerce à Toronto. Pendant ses quatre années de placement spéculatif, elle a concentré ses efforts sur les systèmes de prêts et d'actions ordinaires.

Fonctionnement
La société prend en considération tous les placements mais s'intéresse surtout aux sociétés en commandite et aux

créances avec investissements en option ordinaire et préfère les placements de l'ordre de $250 000 à $750 000 bien qu'elle offre des prêts de tout ordre pourvu que les garanties soient suffisantes. Holdex consent à former des syndicats financiers et à y participer; n'acquiert pas de participation majoritaire; exige d'être représentée au conseil d'administration.

Analyse des risques
Holdex Group Limited attend de l'entrepreneur une étude de marché et une planification financière complètes avant de demander des capitaux. Holdex aide la gestion de l'entreprise à titre de conseiller. La société demande ordinairement un honoraire en contrepartie de ce service. Outre la représentation au conseil d'administration et l'étude ordinaire des états financiers, Holdex préfère participer périodiquement aux réunions de la direction afin de surveiller sa situation dans l'entreprise qu'elle finance.

5.3.20 I.M.M. Ventures Limited
34 ouest, rue Adelaide
Toronto (Ontario) M5H 1L8
(416) 362-2725

Renseignements:
M. F.C. Knight

Renseignements généraux
I.M.M. Ventures Limited est la filiale en propriété exclusive d'International Mogul Mines Ltd (Bourse de Toronto). Elle s'occupe de financement spéculatif depuis deux ans, bien que la société-mère traite ce genre d'affaires depuis 10 ans environ. Son capital est d'environ $1 750 000 et elle a engagé une personne pour s'en occuper; pour le reste, elle recourt à la société-mère.

Fonctionnement
I.M.M. assure à présent le financement de quatre affaires. La société concentre ses efforts sur les avances et les prêts plutôt que sur les placements directs en capital. Bien que la société ne se soit engagée dans aucune nouvelle entreprise entre janvier et juin 1972, elle a, à cette époque, placé à peu près $175 000 à titre d'avances complémentaires aux entreprises où elle avait déjà des placements, pour la recherche, le développement et l'expansion. Elle préfère les placements de l'ordre de $150 000 à $250 000, bien qu'en fait ses placements soient de l'ordre de $12 000 à $800 000. La société est disposée à participer avec d'autres groupes

de spéculateurs à ses placements; elle préfère placer ses fonds dans l'exploitation des ressources naturelles. Elle ne tient pas à s'engager dans les secteurs d'activité suivants: matériaux de construction, matériel et services pédagogiques, produits forestiers, technologie de pointe et commerce de détail. La société n'a aucune préférence géographique dans le choix d'entreprises à financer. Elle préfère placer ses fonds dans les entreprises aux étapes de démarrage ou de développement. Elle prend rarement en considération les entreprises en difficulté. I.M.M. n'a jamais placé ses fonds pour faire démarrer une entreprise de pointe. La société acquiert ordinairement une participation majoritaire. Les restrictions imposées aux entreprises qui composent son portefeuille varient considérablement, mais I.M.M. se réserve habituellement la prépondérance au conseil d'administration.

Analyse des risques
La société décide des projets en deux semaines. Elle constate que les projets bien présentés sont rares; il lui est arrivé de délibérer trois mois avant d'accepter un projet. C'est le conseil d'administration qui décide en dernier ressort. I.M.M. attend de l'entreprise qui demande des capitaux qu'elle ait déjà exécuté la recherche technique et constitué sa direction. I.M.M. fournit l'aide financière, les services d'administration et de consultation, quand il y a lieu. Il faut fixer la situation des intermédiaires avant de commencer la recherche et le pourcentage du placement n'est pris en considération que s'il est convenu pendant la période de recherche du début. Aucun délai n'est fixé pour la revente de la participation.

5.3.21 Investors Finance Corporation Ltd
Bureau 301
372, rue Bay
Toronto (Ontario) M5H 2X2
(416) 864-9053

Renseignements:
M.F. Robert Hewett

Renseignements généraux
Investors Finance Corporation Ltd est une société anonyme non cotée associée à une société cotée en bourse, Sterling Trusts Corporation. La société s'est lancée dans le placement spéculatif récemment et n'a actuellement qu'un placement.

Fonctionnement
Investors Finance Corporation Ltd montre une forte préférence pour les entreprises financières, les ressources naturelles et la fabrication en Ontario, mais prend aussi en considération les demandes en provenance du Québec. La société prend en considération le placement dans les entreprises en expansion, en difficulté, ainsi que le rachat. Il y a certaines industries que la société exclut de ses placements: produits chimiques, communications, aliments et boissons, produits forestiers, commerce de détail et transports. La société préfère les placements de l'ordre de $100 000 qui lui donnent le contrôle de l'entreprise. Elle offre généralement une option de rachat fondée sur le rendement. Elle exige d'être représentée au conseil d'administration et limite l'utilisation des ressources financières jusqu'à ce que l'entreprise ait donné des preuves de rentabilité.

Analyse des risques
Investors Finance Corporation Ltd exige que l'emprunteur fasse preuve de qualités suffisantes en matière de planification de la production et du marché. En outre, il faut que l'emprunteur se soit déjà entouré d'une équipe de direction complète. Le placement consenti, l'entrepreneur doit présenter l'état comparé des liquidités mobiles mensuelles réelles et des chiffres prévus dans le budget, afin d'aider Investors Finance à contrôler la situation.

5.3.22 McConnell & Company Limited
Bureau 1910
8 est, rue King
Toronto (Ontario) M5C 1B5
(416) 364-4461

Renseignements:
M. F.E. McConnell
M. George Slightham

Renseignements généraux
McConnell & Company Limited est une maison torontoise d'agents de change et de courtiers en valeurs. Elle comprend un service qui s'occupe des placements spéculatifs. McConnell & Company travaille dans ce domaine depuis 10 ans. Elle a financées deux entreprises récemment: Champlain Forest Products Limited, fabrique de contreplaqué de bois mou; Henninger Brewery (Ontario) Ltd. Ce dernier placement constitue le plus fort investissement spéculatif que McConnell & Company ait fait jusqu'à présent, puisqu'il atteint $3 200 000 versés en titre de place-

ment divers. La maison estime avoir fait son meilleur placement à l'origine dans le domaine des services financiers avec la Metropolitan Trust Company.

Fonctionnement
McConnell & Company Limited prend en considération les entreprises à toute étape de leur croissance, dans toutes les régions du Canada. La maison accorde la préférence aux placements de l'ordre de $500 000 à $5 millions. Elle ne tient pas à placer ses fonds dans les services au consommateur, l'industrie de pointe, le commerce de gros et de détail. Elle utilise tout l'éventail des modes de financement. Le financement de la brasserie Henninger en constitue un exemple; il comporte des obligations avec garantie, des actions privilégiées convertibles, des actions privilégiées et des actions ordinaires. La maison est prête à participer à des syndicats avec d'autres spéculateurs. McConnell & Company ne se fixe aucune règle quant à la liquidation de sa participation dans l'entreprise qu'elle finance.

Analyse des risques
McConnell & Company Limited participe à la planification du financement, de la production et de la commercialisation, dans une entreprise. En outre, la maison se charge à l'occasion de recruter le personnel de direction. Elle surveille ses placements en participant au conseil d'administration et au moyen de relations directes avec la direction s'il y a lieu.

5.3.23 MerBan Capital Corporation Limited
20, rue Victoria
Toronto (Ontario) M5C 1Y1
(416) 362-2695

Renseignements:
M. A. Sarlos
M. G. Montague
M. M. Carter

Renseignements généraux
MerBan Capital Corporation Limited a été fondée en avril 1972 par Acres Limited, Traders Group Limited, Guaranty Trust Company et Canadian General Securities Limited. Depuis sa constitution en corporation, la société a placé à peu près $11 millions dans diverses entreprises, telles que: Cable Castings Limited, entreprise de télécable; Biltmore Hats Limited; Alpha Industries Limited, commerce de bois en gros; Electronic Associates Limited, fabrique de commandes des procédés de fabrication des pâtes et papiers; Kaps Transport Limited, entreprise de transports et services pour la prospection pétrolière du Nord.

Fonctionnement
MerBan Capital Corporation Limited prend en considération toute possibilité de placement, quelle que soit la situation géographique, mais de l'ordre de $500 000 à $1 million de préférence. Cependant les projets d'autre provenance que l'Ontario doivent offrir un potentiel de gain plus élevé, afin de compenser le surcroît de frais de service et de surveillance du placement. MerBan exige de participer au conseil d'administration et cherche souvent à s'y assurer la prépondérance (ou du moins à enlever la majorité à l'entrepreneur). Pour le reste, MerBan n'impose aucune restriction aux opérations de l'affaire. MerBan prend en considération une entreprise en développement, mais ne participe ordinairement qu'aux entreprises en expansion ou en difficulté, ou encore rachète l'entreprise.

Analyse des risques
MerBan Capital Corporation Limited sait que l'emprunteur peut avoir besoin d'aide dans sa planification financière. Il faut cependant que l'emprunteur ait achevé les études techniques nécessaires, sa planification de production et de commercialisation, avant de s'adresser à la société. MerBan accorde la plus haute importance à la solidité de l'équipe de direction de l'entrepreneur. MerBan s'efforce donc d'attacher de bons dirigeants à l'entreprise pour la durée du placement, c'est-à-dire ordinairement de trois à cinq ans.

5.3.24 Opekar Investments Limited
C.P. 90
Simpson Tower
401, rue Bay
Toronto (Ontario) M5H 2Y4

Renseignements:
M. R.J. Opekar

Renseignements généraux
Opekar Investments Limited est une société anonyme non cotée en bourse qui s'occupe de financement spéculatif depuis cinq ans. Jusqu'à présent, elle a investi, au stade du démarrage dans des entreprises industrielles de pointe, sous forme d'actions privilégiées comportant une prime en actions ordinaires.

Fonctionnement
Opekar Investments Limited prend en considération des entreprises de toutes les régions du Canada. Bien que la

société ait, dans le passé, participé surtout à des démarrages, elle prend en considération les placements à toute étape de la croissance d'une entreprise. La société n'a de prévention contre aucun secteur d'activité, pourvu qu'elle ait la possibilité de faire valoir le placement à un bon taux de rendement, au bout de trois ans environ. Elle préfère les placements de $5 000 à $50 000, bien qu'elle ait déjà investi beaucoup plus dans un cas. Si une entreprise a besoin de fonds plus considérables, Opekar Investments Limited est prête à participer à des syndicats financiers avec d'autres investisseurs.

Analyse des risques
Opekar Investments Limited accorde beaucoup d'importance à la surveillance directe des entreprises qui composent son portefeuille. Elle préfère que l'emprunteur puisse exercer certaines des fonctions nécessaires de gestion. Mais, s'il y a lieu, Opekar Investments peut fournir la gestion courante. La société exige toujours d'être représentée au conseil d'administration pour faciliter la surveillance.

5.3.25 Security Analysis Limited
Bureau 907
100 ouest, rue Adelaide
Toronto (Ontario) M5H 1S3
(416) 367-0101

Renseignements:
M. D.R. Annett
M. J.P. Catty
M. P. Leigh-Bell

Renseignements généraux
Security Analysis Limited est un groupe non coté en bourse de conseillers en gestion dont la fonction première est de conseiller la direction des entreprises clientes, moyennant honoraire, en suppléant aux services des avocats et des vérificateurs. Le groupe se spécialise dans la planification du financement des entreprises; il conseille ses clients sur le financement de leur entreprise ou de son expansion; il agence une opération garantie sur le capital; il présente ses clients à des bailleurs de fonds, des souscripteurs, des associés en cas de fusion ou d'acquisition; il dirige les négociations, laissant les dirigeants libres de s'occuper de la gestion courante de l'affaire. Le groupe offre à ses clients une profonde connaissance des sources de capitaux du Canada et de l'étranger, ainsi que de leurs critères de placement; son expérience dans la négociation de conditions qui assurent aux intéressés des bénéfices à

long terme. Les sociétés affiliées sont: Annett Partners Limited (placements privés sans risque); Ascendo Investments Limited (placements de risque); Peter Leigh-Bell & Associates Limited (conseillers en gestion); Omniconsult Inc. (consultations aux gouvernements).

Fonctionnement
La conception du plan de rassemblement des fonds fait partie de la stratégie d'ensemble. Ce plan peut comporter la recherche d'une industrie qui veut investir ou d'un particulier qui s'intéresse à l'investissement spéculatif, ou, si cela convient mieux, d'un associé de fusion. Exemples: parmi les affaires récentes, le placement privé de $7 millions, par l'entremise d'Annett Partners Limited, chez un client qui avait obtenu son premier investissement spéculatif il y a 15 ans, sous le patronage de la société. Un placement de $15 000 (13% du capital) consenti par Ascendo Investments Limited, il y a deux ans, en participation à un syndicat, a maintenant une valeur marchande de $130 000. Les marchés se concluent toujours en syndicat; ils doivent comporter des actions ordinaires et, selon les circonstances, la représentation des bailleurs de fonds au conseil d'administration. La société préfère financer les entreprises au démarrage (sauf les exploitations de ressources naturelles), mais elle aide aussi des entreprises plus avancées. Elle n'a pas de préférence géographique. Elle peut procurer des capitaux en vue de l'expansion à l'étranger.

Analyse des risques
Le service rendu au client vise avant tout la planification d'entreprise à courte et à brève échéance, d'après l'appréciation du passé, du marché actuel et du potentiel. Security Analysis Limited considère que les projets de placement ou de fusion qu'elle prépare constituent une consultation indépendante et qu'elle ne peut les offrir au client que lorsque l'entreprise la justifie. Les placements de la société sont généralement motivés par les personnes et les idées plutôt que par l'actif du client. Il se peut que la société exige du client qu'il augmente l'équipe de direction ou qu'il contrôle plus étroitement certaines dépenses.

5.3.26 TD Capital Group
C.P. 1
Centre Toronto Dominion
Toronto (Ontario) M5K 1A2
(416) 866-5451

Renseignements et résumé écrit: toute succursale de la Banque Toronto Dominion ou au TD Capital Group

Renseignements généraux
Le TD Capital Group a été créé par la Banque Toronto Dominion pour financer, seul ou en association avec d'autres groupes d'investisseurs spéculateurs, de petites entreprises dont les besoins de capitaux ne peuvent être satisfaits par les méthodes ordinaires de financement de la banque.

Fonctionnement
La majorité des investissements se situent entre $50 000 et $500 000, mais le TDCG peut étudier des montants plus importants et, grâce à ses nombreuses relations, est bien placé pour former des consortiums ou des groupes d'investisseurs. Il concentre ses investissements dans des entreprises nouvelles ou petites qui offrent des perspectives d'expansion peu communes et qui ne possèdent, ni les capitaux ni les garanties exigés pour obtenir des prêts bancaires, ni les bénéfices enregistrés suffisants pour faire appel aux fonds du public. Bien que le TDCG s'intéresse surtout aux entreprises canadiennes, il peut considérer d'investir à l'étanger. Ses investissements peuvent prendre des formes très diverses et être taillés sur mesure pour répondre aux besoins de l'emprunteur. En général, ces investissements doivent porter intérêt et comporter une option sur le capital, par exemple valeurs convertibles, actions privilégiées ou billets convertibles en actions ordinaires plutôt que des prêts directs. Le TDCG donne la préférence aux entreprises situées au Canada ou qui peuvent créer une demande de biens ou de services canadiens à l'exportation. Il ne se limite pas à investir dans un seul type de secteur d'activité ou dans des entreprises qui en sont à un certain stade de développement.

Analyse des risques
Le TDCG exige que la direction de ses emprunteurs soit très compétente et ait de l'expérience dans le type d'affaire proposée ou dans un secteur d'activité connexe. De plus, il cherche à investir dans des entreprises qui offrent des avantages particuliers en raison de la compétence de leurs

propriétaires, la possession de brevets, de licences ou par la qualité exceptionnelle de leur direction.

5.3.27 Triarch Corporation Limited
Bureau 1120
120 ouest, rue Adelaide
Toronto (Ontario) M5H 1T1
(416) 364-2271

Renseignements:
M. D.C. Meek
M. C.D. Watson
M. A.E. Aspinall
M. J.A. McArthur

Renseignements généraux
La Triarch Corporation Limited est une filiale en propriété exclusive de Jonlab Investments Limited, société anonyme canadienne côtée en bourse. Elle s'occupe d'investir elle-même des capitaux spéculatifs, mais n'a eu jusqu'à présent qu'une activité assez limitée; elle pense toutefois l'accroître. Cette entreprise a participé à des syndicats de financement dans le passé et accepterait d'en mettre sur pied ou d'y participer à l'avenir. Elle achète habituellement des actions ordinaires, mais peut envisager d'acheter d'autres types de titres.

Fonctionnement
Bien que la Triarch Corporation Limited n'ait pas de forte préférence géographique pour ses investissements, sauf pour la fourniture de services financiers, elle hésite à participer au financement d'entreprises qui appartiennent à un secteur de pointe ou qui n'en sont qu'à la période de démarrage. Le Triarch ne fournit pas de capitaux de secours ni ne rachète des entreprises. Elle ne prend habituellement pas d'intérêt majoritaire et s'efforce ordinairement de mettre au point une formule lui permettant de liquider sa participation minoritaire dans les trois à cinq ans qui suivent l'investissement initial. Le Triarch s'intéresse surtout aux investissements qui dépassent $250 000. Afin de surveiller son portefeuille-titres, elle demande un siège au conseil d'administration et périodiquement des états financiers, des renseignements directs sur la marche de l'affaire et de fréquents contacts avec la direction. En vue de sauvegarder ses investissements, il arrive que la Triarch insère dans ses contrats des clauses restrictives relatives aux niveaux du fonds de roulement, aux sorties de caisse (y compris les salaires) et à la distribution des dividendes.

Analyse des risques
La Triarch Corporation Limited ne fournit pas la gestion courante aux entreprises dans lesquelles elle investit. Par conséquent, et bien qu'elle offre à la direction des services de conseil moyennant rémunération, il est conseillé à l'entrepreneur de constituer sa propre équipe de direction ou tout au moins de prévoir pallier les faiblesses de sa direction actuelle.

5.3.28 Trucena Investments Limited
Bureau 1902, Royal Trust Tower
C.P. 288
Centre Toronto Dominion
Toronto (Ontario) M5K 1K2
(416) 868-0645

Renseignements:
M. J.E. Sands

Renseignements généraux
La Trucena Investments Limited est une société anonyme canadienne d'investissement, non cotée en bourse affiliée au groupe de sociétés de la famille hollandaise Brenninkmeyer. Elle a été créée en 1969 pour effectuer des investissements directs. Sa direction est assurée par huit personnes qui sont des experts bancaires, comptables, juridiques ou fiscaux. Une société canadienne affiliée s'occupe d'affaires immobilières.

Fonctionnement
La division des investissements de la Trucena Investments Limited étudie des affaires de toute sorte en vue d'y investir, mais de manière générale préfère le secteur des services. Elle n'a pas de limite géographique quant à l'emplacement des entreprises où elle investit, ni ne cherche à les contrôler, mais elle s'attend à garder un contact étroit en étant représentée au conseil d'administration, en recevant des rapports périodiques et en faisant des visites personnelles. La Trucena Investments Limited est un investisseur à long terme qui n'impose pas de limite de temps pour revendre ses intérêts, ne de rendement minimum sur ses investissements. Elle investit ordinairement en actions ordinaires. La seule condition qu'elle impose est la protection habituelle des placements minoritaires par un accord avec les actionnaires. La Trucena a déjà investi dans des entreprises en participation avec d'autres groupes spéculatifs et a déjà lancé des syndicats de financement. Les sommes

qu'elle a investies allaient de $150 000 à $1 750 000, mais elle n'investit actuellement que des sommes de $500 000 et plus. Bien qu'elle l'ait déjà fait, la Trucena ne participe ordinairement pas à des financements de démarrage ou de développement. La Trucena ne fournit que des capitaux d'expansion, des capitaux de secours et procède à des rachats partiels.

Analyse des risques
Lorsqu'une proposition est faite à la Trucena, un comité décide habituellement dans la semaine qui suit de le rejeter ou de la l'accepter en principe. Elle ne fournit pas de personnel de direction. Les services rendus par des intermédiaires ou des courtiers doivent être rémunérés par les entreprises qui cherchent des capitaux.

5.3.29 United Dominions Corporation (Canada) Limited
185 est, rue Bloor
Toronto (Ontario) M4W 1C8
(416) 924-1484

Renseignements:
M. H.D. Hope
M. R.H.W. Fenwick

Renseignements généraux
La United Dominions Corporation (Canada) Limited appartient à 51% à United Dominions Trust Limited, du Royaume-Uni, et à 49% à la Banque canadienne impériale de Commerce. Elle s'occupe principalement de financer des ventes à tempérament, mais elle prévoit qu'une de ses divisions va prochainement participer activement à des investissements spéculatifs.

Fonctionnement
La United Dominions s'intéressera surtout à des investissements allant de $50 000 à $500 000, de préférence dans les secteurs de récréation et de loisirs, les services financiers et la fabrication en général, mais ne tiendra pas à investir dans des entreprises de pointe. Elle s'intéressera aux investissements à tous les stades du cycle des entreprises, sauf au financement de prototypes ou de définition de marchés (capitaux de recherche). La plupart des investissements prendront la forme de souscriptions d'obligations non garanties, auxquelles seront attachés des avantages comme des actions ordinaires, des privilèges d'achat ou des droits de conversion. La United Dominions ne placera pas de limite géographique à ses investissements.

Analyse des risques
La United Dominions désire que l'entrepreneur dispose d'une équipe complète de direction et que ses plans de commercialisation et de production soient entièrement mis au point avant qu'il ne soumette sa proposition. Elle ne fournit pas la gestion courante, mais offre des services de planification financière moyennant rémunération. Elle surveille ses investissements en étant représentée au conseil d'administration, et au moyen d'états financiers mensuels et de contrôles budgétaires. Le conseil d'administration doit être convoqué au moins une fois par mois. Le contrat de financement comprend généralement des limites aux dépenses d'immobilisations, aux dividendes, aux rachats d'actions, aux salaires de la direction et au niveau du fond de roulement.

5.3.30 Varitech Investors Limited
48, rue Yonge
Toronto (Ontario) M5E 1G6
(416) 363-2443

Renseignements:
M. J.W. Hardie
M. J.I. McKinney

Renseignements généraux
La Varitech Investors Limited est une société non cotée en bourse qui investit des capitaux spéculatifs et fournit des services en administration à des entreprises. Ses principaux actionnaires sont la Banque Toronto-Dominion, l'Anglo American Corporation, le Royal Trust, Allpak Products et Burns Bros. & Denton, qui ont chacun plus de 5% du capital. La Varitech n'effectue de financements importants que par l'intermédiaire de syndicats dont elle est le chef de file. Ils ont déjà financé des projets de $150 000 à $700 000. À titre d'exemple, la Varitech a pris récemment une participation de $33 000 dans un financement de $310 000 en faveur de Edson Holdings Ltd qui fabrique du matériel d'emballage.

Fonctionnement
La Varitech préfère investir des sommes comprises entre $25 000 et $100 000 ou faire partie de syndicats qui investissent des sommes comprises entre $250 000 et $1 million. Elle investi à toutes les étapes du cycle des entreprises, mais n'a pas encore fourni de capitaux de secours. Elle effectue en général trois types d'investissements: actions ordinaires, actions privilégiées convertibles et actions pri-

vilégiées avec prime d'actions ordinaires. Elle n'a pas de préférence en matière de secteur d'activité à financer ou d'emplacement géographique. En certains cas, la Varitech peut exiger d'être représentée au conseil d'administration, mais elle ne cherche pas à avoir la majorité au conseil.

Analyse des risques
La Varitech Investors Limited refuse généralement la participation d'un courtier à une affaire. Elle exige ordinairement que les demandeurs ait une profonde connaissance du marché potentiel des marchandises ou services offerts par leur societé, qu'ils aient préparé un plan de travail détaillé comportant les grandes lignes de la méthode d'exploitation du marché et que les recherches techniques qui sont à la base du produit aient au moins dépassé le stade du prototype. La Varitech surveille et protège ses investissements en imposant des limites aux sorties de caisse, particulièrement en ce qui concerne les dépenses d'immobilisations importantes, en étudiant des états financiers et en discutant à intervalles réguliers le fonctionnement de l'affaire avec la haute direction.

5.3.31 Vencap Investments Limited
C.P. 352, Royal Trust Tower
Centre Toronto Dominion
Toronto (Ontario) M5K 1K7
(416) 367-0602

Renseignements:
M. A.D. Cossar

Renseignements généraux
La Vencap Investments Limited est une société anonyme cotée à la bourse de Toronto qui s'occupe depuis cinq ans d'investir des capitaux spéculatifs. Elle a investi dans des entreprises comme Quinn Laboratories qui développe et tire des films professionnels, Saints Investments Limited qui reconditionne des pare-chocs et s'occupe de galvanisation, une division de Bumper Service Inc. qui fabrique des pare-chocs neufs pour camionnettes pick-up et See Hear Now! Limited qui s'occupe de films fixes éducatifs.

Fonctionnement
La Vencap Investments Limited cherche à acquérir en totalité, ou au moins la majorité des entreprises industrielles de taille moyenne. Par conséquent, elle investit surtout dans des actions ordinaires et exige ordinairement d'avoir

la majorité au conseil d'administration. Elle n'impose pas de limite géographique aux entreprises dans lesquelles elle envisage d'investir. Actuellement, la plus grosse somme investie à la fois atteint $1 million et la Vencap pense que cette somme constitue le montant maximum qu'elle accepte d'investir dans une seule affaire. Elle fournit des capitaux de développement ou d'expansion et éventuellement rachète des entreprises.

Analyse des risques
La Vencap exige la présence d'un certain nombre de facteurs avant d'étudier à fond de futures acquisitions. Le demandeur doit avoir enregistré des bénéfices et doit accepter de céder la totalité ou au moins la majorité de son capital: la direction doit être compétente en matière de planification financière, de commercialisation et de production et accepter de rester dans l'affaire pendant une période de temps spécifiée après l'acquisition. De plus, l'entreprise doit appartenir à une industrie qui présente un bon potentiel de croissance, bien que l'entreprise elle-même puisse n'avoir grandi que modérément.

5.3.32 Venturetek International Limited
Bureau 1105
21 est, rue King
Toronto (Ontario) M5C 1A2
(416) 363-6411

Renseignements:
M. J.N. Kendall
M. D.E. Loeb
M. B.M. Westwood
M. M.V. Holt

Renseignements généraux
La Venturetek International Limited appartient à environ 50 actionnaires dont la Corporation de développement du Canada, la compagnie d'assurance-vie Excelsior, la compagnie d'assurance-vie Nationale du Canada, la Manufacturers Life Insurance Company et la compagnie de fiducie Canada Permanent. Depuis trois ans, elle effectue des investissements spéculatifs et compte un personnel de sept employés. D'après ses plus récents états financiers, l'actif dépassait $10 millions.

Fonctionnement
Les investissements de la Venturetek International Limited comprennent ordinairement des actions ordinaires et des obligations non garanties. Elle désire participer à des syndicats en compagnie d'autres groupes financiers. Elle pré-

fère investir dans des entreprises industrielles de pointe qui ont besoin d'aide pour commercialiser leurs produits. Elle n'impose pas de limite géographique à ses investissements. La Venturetek souhaite investir des capitaux de développement ou des capitaux d'expansion dans une entreprise bien établie. Elle a déjà investi une fois des capitaux de secours, mais se montrera difficile à l'avenir pour investir des capitaux de cette catégorie. La Venturetek cherche à prendre une participation majoritaire et à investir dans des entreprises qui peuvent procurer un rendement exceptionnel sur le capital; elle cherche de préférence à liquider son placement dans un délai de cinq à sept ans. Elle n'investit plus que des sommes minimales de $100 000, bien que ses investissements aillent de $16 000 à $1.5 million. Elle n'accepte habituellement pas que des intermédiaires ni des courtiers participent à ses investissements.

Analyse des risques
La Venturetek concentre ses placements dans un petit nombre d'entreprises et exige à la fois des produits originaux et des marchés potentiels importants (c'est-à-dire des marchés internationaux). Elle surveille ses investissements en ayant la majorité au conseil d'administration, en étant représentée au comité de direction et en participant activement à la direction des entreprises. De plus, elle désire recevoir tous les rapports relatifs à la marche de l'entreprise.

5.3.33 Wisener and Partners Company Limited
220, rue Bay
Toronto (Ontario) M5J 1P9
(416) 366-6996

Renseignements:
M. R.A. Wisener
M. N.G. VanNest

Renseignements généraux
La Wisener and Partners Company Limited s'occupe, depuis 1968, d'investir des capitaux spéculatifs. En plus d'investir directement, elle possède une participation importante dans Venturetek International Limited dont M. Wisener est président du conseil d'administration. La Wisener préfère que ses investissements prennent la forme d'actions ordinaires et d'obligations non garanties convertibles.

Fonctionnement
La Wisener and Partners Company Limited envisage d'investir dans toute branche d'activité, mais préfère les industries de pointe ou celles qui exploitent des ressources naturelles. De manière générale, elle ne met pas de limite géographique à ses investissements et préfère investir des sommes comprises entre $100 000 et $250 000 à toutes les phases du cycle des entreprises. Toutefois, elle fournit surtout des capitaux de démarrage et des capitaux de secours. La Wisener exige d'être représentée au conseil d'administration, mais accepte de se faire représenter par une personne désignée et ne cherche jamais à avoir la majorité au conseil.

Analyse des risques
La Wisener and Partners Company Limited ne traite qu'avec des demandeurs qui ont défini leur marché, fini de planifier leur production et effectué les études techniques nécessaires à la mise au point d'un prototype. Elle exige que les budgets et les états financiers lui soient régulièrement communiqués, ainsi que des rapports de gestion aussi souvent qu'il le faut. Elle peut fournir des dirigeants moyennant rémunération par l'intermédiaire de compagnies affiliées.

QUÉBEC

5.3.34 Canadian Enterprise Development Corporation Limited
967, Édifice Sun Life
Montréal (Québec)
(514) 862-2764

Renseignements:
M. G.D. Sutton
M. D.H. Mather
M. B. Corbet

Renseignements généraux
La Canadian Enterprise Development Corporation Limited (CED) est une société d'investissement canadienne créée en 1962 par un groupe d'institutions financières canadiennes. Elle a investi dans des entreprises de toute sorte dont Logistec Corporation, Central Dynamics Ltd qui fabrique du matériel électronique ultra-moderne, MICC Investments Limited, Jasper Petroleums Limited, Digitech Corporation et Westmills Carpets Limited. CED bénéficie d'un appui financier solide. Actuellement, son actif atteint $14 millions et est investi surtout dans des billets et des actions ordinaires de 26 entreprises.

Fonctionnement
Le but de la CED est de fournir des capitaux spéculatifs et d'autres formes d'aide à des personnes qui veulent créer des compagnies canadiennes solides. Elle étudie par conséquent les demandes présentées de n'importe quel point du Canada. Elle préfère investir des sommes allant de $100 000 à $300 000, mais a déjà investi une fois $1 million. La CED intéresse les entrepreneurs qui ont besoin de financement à long terme, car elle a pour principe d'investir pour des périodes de six à 10 ans. La CED accepte de participer à une affaire avec d'autres investisseurs, mais ne demande pas de siège au conseil d'administration. La CED ne rachète ordinairement pas les entreprises et exige que la planification de la commercialisation soit effectuée avant de s'intéresser à une entreprise.

Analyse des risques
En étudiant les possibilités d'investissement, la CED attache surtout de l'importance à la personnalité des demandeurs.

5.3.35 Canri Management Limited
Bureau 90
3, Place Ville Marie
Montréal (Québec)
(514) 875-5890

Renseignements:
M. David C. Salter

Renseignements généraux
Canri Management Limited est une petite société d'investissement non cotée en bourse. Elle s'occupe également de donner des consultations financières, d'aider de petites entreprises canadiennes à élaborer des demandes de facilités de crédits auprès des banques à charte, des prêts à long terme et des subventions gouvernementales et à les négocier.

Fonctionnement
Canri Management Limited préfère surtout investir dans l'alimentation et les boissons, les services financiers et la lutte contre la pollution, et hésite à investir dans la technologie de pointe, les ressources naturelles et la vente au détail. En raison de son importance et du fait qu'elle veut surveiller ses investissements par des contacts directs avec la direction, elle préfère investir dans sa propre région

géographique (Ontario, Québec et Maritimes). Elle investit surtout dans des titres convertibles et des prêts, dans la limite de $100 000 par entreprise, mais à toutes les étapes du développement.

Analyse des risques
Intéressée seulement à investir dans les petites entreprises, la Canri est consciente que leur administration financière est insuffisante. C'est pourquoi, elle joue un rôle très actif dans la gestion des compagnies dans lesquelles elle investit et remplit souvent les fonctions ordinaires du trésorier.

5.3.36 Consortium Investment Corporation
Bureau 208
6600, Côte des Neiges
Montréal (Québec)
(514) 735-5581

Renseignements:
M. M.L. Lippman

Renseignements généraux
La Consortium Investment Corporation est une société dont le capital appartient à plusieurs actionnaires; elle a été créée en 1967 et emploie deux personnes. À ce jour, elle a investi dans huit entreprises et a étudié six propositions d'investissement entre janvier et juin 1972. La plupart de ses investissements se composent d'obligations non garanties liées à des actions ordinaires.

Fonctionnement
La Consortium investit dans des entreprises de toute nature des sommes comprises entre $20 000 et $300 000 et préfère investir des sommes allant de $25 000 à $500 000. Elle étudie les demandes, de toute entreprise, de capitaux de démarrage et autres, y compris des capitaux de secours et des rachats. Elle accepte également de participer à des syndicats et préfère ne pas investir dans les matériaux de construction, le bâtiment, le lotissement et les ressources naturelles, mais investir de préférence dans la fabrication, l'électronique de pointe, l'alimentation et les boissons. La Consortium ne met pas de limite géographique à ses investissements. Au début, elle préfère détenir une participation majoritaire dans les entreprises où elle investit et la rétrocéder aux propriétaires. Elle cherche des rendements annuels de 15% sur les capitaux investis et envisage des placements sur cinq ans. Elle préfère contrôler le conseil d'administration.

Analyse des risques
Les demandeurs doivent avoir mis au point leur plan de commercialisation, terminé leurs recherches techniques et fait leur plan de production. La Consortium peut fournir des services de gestion courante dans la plupart des domaines. Elle maintient des relations étroites avec les entreprises où elle investit au moyen d'états financiers mensuels, de sièges au comité de direction et au conseil d'administration. Selon l'importance du demandeur, une demande est étudiée par l'administrateur de la Consortium, qui la refère au comité de direction qui donne son opinion, l'étudie ou la refuse. Elle donne sa réponse au demandeur dans un délai d'un mois. Les investissements dépassant $100 000 doivent être approuvés par le conseil d'administration de la Consortium.

5.3.37 Genstar Limited
Bureau 4105
1, Place Ville Marie
Montréal (Québec)
(514) 866-2601

Renseignements:
M. L.E. Whitworth

Renseignements généraux
La Genstar Limited est une société anonyme cotée aux bourses de New-York, Montréal, Toronto et Vancouver. Elle s'occupe d'opérations diverses, directement, ou par des filiales, dont l'investissement de capitaux spéculatifs dans l'ouest des États-Unis.

Fonctionnement
La filiale chargée des placements spéculatifs de Genstar a effectué plus de 30 investissements, surtout dans des industries de pointe. Les investissements suivants, faits dans des entreprises californiennes, sont des exemples de cette préférence: Lexitron Corporation qui fabrique des machines perfectionnées à composer et à réviser des textes, International Plasma Corporation qui fabrique des appareils de conservation de plasma à basse température et Advanced Memory Systems Inc. qui fabrique des ordinateurs et des mémoires composés de semi-conducteurs. Genstar investit pour des périodes d'au moins cinq ans.

Analyse des risques
La Genstar désire que l'équipe de dirigeants du demandeur soit à la fois expérimentée et créatrice. Le marché du de-

mandeur doit être vaste et en expansion et le produit doit avoir des caractéristiques originales qui lui permettent de conquérir une bonne part du marché.

5.3.38 Gerbro Corporation
Bureau 1700
1245 ouest, rue Sherbrooke
Montréal (Québec)
(514) 769-1274

Renseignements:
M. F.R. Lindsay

Renseignements généraux
La Gerbro Corporation est une société d'investissement anonyme non cotée qui, au cours des quinze dernières années, a concentré ses investissements sur des achats d'actions ordinaires d'entreprises au stage du démarrage ou du développement.

Fonctionnement
La Gerbro Corporation préfère investir des sommes allant de $100 000 à $200 000, bien qu'elle ait déjà investi $2.3 millions à la fois. La Gerbro n'a pas de préférence particulière quant à l'activité des entreprises dans lesquelles elle investit, mais elle ne tient pas à envisager d'investir dans les produits chimiques, l'alimentation et les boissons et les produits forestiers. Elle n'acquiert ordinairement pas une participation majoritaire ni convertible pour devenir majoritaire, et préfère n'investir que pour une période de cinq ans. Actuellement, le portefeuille de Gerbro comprend des participations minoritaires dans 10 entreprises, qu'elle surveille en étant représentée au conseil d'administration, en étudiant des rapports périodiques et en ayant des contacts directs avec la direction des entreprises où elle a investi.

Analyse des risques
Gerbro désire que les entreprises dans lesquelles elle investit soient dirigées par une équipe de dirigeants dont les qualités sont complémentaires, et qui ont une compétence en finance, en commercialisation et en planification de production. Il faut de plus que tout demandeur démontre qu'il a terminé les recherches techniques nécessaires au projet. La société n'aime pas traiter avec des demandeurs par l'intermédiaire de courtiers ou d'intermédiaires.

5.3.39 Gestion & Placements
E.J.C. Inc.
18, Cairns
C.P. 383
Granby (Québec)
(514) 372-3834

Renseignements:
M. E.J. Crevier
M. Guy Phoenix

Renseignements généraux
Au cours des trois dernières années, la Gestion & Placement E.J.C. Inc. a effectué des placements garantis. Elle est vivement intéressée par des prises de participation au capital et, jusqu'à 1972, elle a effectué deux placements de ce genre, pour un total d'environ $180 000. De plus, elle désire lancer des syndicats et y participer.

Fonctionnement
La Gestion & Placements E.J.C. Inc. étudie des demandes à toutes les étapes du cycle des entreprises. Elle préfère investir dans les services financiers, le lotissement immobilier commercial et la technologie de pointe. Elle ne tient pas à investir dans le textile ou les mines. Bien qu'elle n'impose pas de limite géographique à ses investissements, il faudrait que des affaires offertes en Colombie-Britannique ou au Manitoba soient proportionnellement plus attrayantes que les autres pour qu'elle y investisse.

Analyse des risques
La Gestion & Placement E.J.C. Inc. n'a pas d'exigences particulières au sujet des qualités de direction ou techniques que doit avoir un entrepreneur pour soumettre une demande. Elle ne fournit pas de service de gestion courante, de sorte qu'en cas d'insuffisance de la direction, elle fait appel à des personnes extérieures. D'une manière générale, elle surveille ses investissements grâce à des inventaires mensuels, des balances de vérification et des états financiers trimestriels.

5.3.40 International Capital Corporation, Ltd
Bureau 1434
800 ouest, boul. Dorchester
Montréal (Québec)
(514) 866-4811

Renseignements:
M. James H. McDougall

Renseignements généraux
International Capital Corporation, Ltd (ICC) a été créée en 1968 par la Banque Royale du Canada, IAC Limited et United Corporations Ltd, à titre de société de financement autonome, non cotée en bourse, pour jouer le rôle de banque commerciale, En outre, par l'entremise d'une filiale, ICC a mis sur pied un service d'experts-conseils financiers moyennant rémunération dans des domaines tels que planification financière des entreprises, fusions, acquisitions et investissements des particuliers.

Fonctionnement
International Capital Corporation accepte d'étudier des possibilités d'investissement dans presque tous les genres d'entreprise et n'impose pas de limite géographique à ses placements. Elle préfère les investissements variant entre $100 000 et $1 million, mais elle est prête à dépasser ce chiffre si c'est nécessaire. De façon générale, la société investit à n'importe quelle étape du cycle de croissance d'une entreprise, mais elle n'étudie que de façon exceptionnelle le financement des phases initiales du développement d'une idée. Elle prend habituellement un intérêt minoritaire dans l'entreprise et se fait représenter au conseil d'administration, mais ne le contrôle pas. Elle surveille ses investissements au moyen d'états financiers périodiques et de visites par le personnel d'ICC.

Analyse des risques
Il est préférable que le demandeur fasse parvenir une demande écrite avant de rencontrer un membre du personnel d'International Capital Corporation. ICC veut demeurer souple dans ses investissements; elle préfère donc investir dans des entreprises qui peuvent être inscrites à la bourse dans un délai de trois à sept ans. D'après ICC, les critères d'acceptation les plus importants sont une équipe de direction compétente et motivée ainsi qu'un plan d'entreprise sérieux qui comporte une bonne connaissance du marché actuel et futur.

5.3.41 Kauser, Lowenstein & Meade Ltd
Bureau 1050
2055, rue Peel
Montréal (Québec)
(514) 849-1651

Renseignements:
M. Eric E. Baker
M. Harold A. Josephson

Renseignements généraux
Kauser, Lowenstein & Meade Ltd est une société de courtage anonyme et non cotée qui joue le rôle d'une banque commerciale et qui effectue des investissements spéculatifs grâce aux fonds importants auxquels elle a accès auprès de ses clients. La société s'est occupée activement de placements de particuliers, y compris tout récemment Shared Medical Systems Inc., Union Electric, Laurentian Concentrates Limited et Cinefund Ltd. En outre, la société a joué un rôle important dans le démarrage, la formulation et la négociation de l'acquisition, par Multiple Access Limited, de la division de radio-télédiffusion de Canadian Marconi et des intérêts, dans le domaine du câble, appartenant à CBS et à Rediffusion (England) Ltd. Au moment de mettre ce guide sous presse, Kauser, Lowenstein & Meade Ltd était en voie de constituer une nouvelle société d'investissement spéculatif au capital de $10 millions dont 40% proviendrait de la Corporation de développement du Canada et le solde de grandes institutions financières canadiennes. Kauser, Lowenstein & Meade Ltd s'occupera de sélectionner les investissements pour la nouvelle société et d'administrer son portefeuille.

Fonctionnement
La société préfère les possibilités d'investissement qui ne se situent pas dans le domaine de l'exploration des ressources ou de l'immobilier, mais elle accepte d'étudier presque toutes les occasions, quelle que soit leur situation géographique. Elle préfère des investissements variant entre $250 000 et $1 million, mais elle a déjà entrepris, négocié et financé une transaction de plus de $27 millions. La société s'intéresse aux possibilités qui se présentent à n'importe quelle phase de la croissance d'une entreprise. Elle travaille étroitement avec l'équipe de direction de l'entreprise et associe habituellement des membres de son personnel au processus de prise de décisions de l'entreprise. Elle demande un siège au conseil d'administration et l'exige même dans certains cas (selon l'importance de l'investissement). Ses investissements se font surtout par

achat d'actions ordinaires. Elle ne prend pas le contrôle, mais Kauser, Lowenstein & Meade Ltd tente de signer avec la direction une entente prévoyant des décisions conjointes sur les principaux facteurs qui peuvent concerner l'entreprise.

Analyse des risques
Kauser, Lowenstein & Meade Ltd préfère que l'entrepreneur constitue lui-même une équipe de direction bien équilibrée, mais elle accepte de l'aider à titre d'expert-conseil dans le domaine de l'administration financière, de la commercialisation et de la planification de la production. Kauser, Lowenstein & Meade Ltd surveille ses investissements par des rencontres régulières et des communications suivies avec la direction.

5.3.42 Maxwell Cummings & Sons
4115 ouest, rue Sherbrooke
Montréal (Québec)
(514) 931-2424

Renseignements:
M. M.S. Bercuvitz

Renseignements généraux
Maxwell Cummings & Sons fournit, seule ou en association avec divers autres groupes ou sociétés, des capitaux spéculatifs au Canada et aux États-Unis depuis deux ans. Actuellement, cette société familiale a des intérêts d'environ $5 millions dans une douzaine d'entreprises.

Fonctionnement
Maxwell Cummings & Sons accepte d'étudier pratiquement toutes les possibilités de placement et son placement ne comporte aucune limite quant au montant requis ou à la situation géographique de l'entreprise. Le placement le plus important consenti jusqu'à présent se chiffre aux environs de $800 000. Les placements purement spéculatifs doivent posséder un rendement potentiel de 400% sur une période de trois ans. La société ne prend pas habituellement le contrôle. Les placements se font surtout sous forme d'obligations non garanties convertibles. Maxwell Cummings & Sons préfère investir à la deuxième ou troisième phase de financement de l'entreprise, mais accepte d'étudier les placements de secours et les rachats. Elle n'intervient pas dans les démarrages.

Analyse des risques
La préférence va aux entreprises qui offrent un produit ou un service original. L'entrepreneur doit avoir constitué une équipe de direction complète et compétente. Ses besoins devraient se limiter aux capitaux. Maxwell Cummings & Sons préfère investir dans des entreprises qui possèdent le potentiel requis pour une inscription en bourse à une date ultérieure. Elle surveille ses investissements grâce à une communication régulière avec la direction et une représentation au conseil d'administration, quoique celle-ci ne soit pas toujours exigée.

5.3.43 Nevron Industries Company Limited
1600 ouest, boul. Dorchester
Montréal (Québec)
(514) 931-5711

Renseignements:
M. W.C. Benger

Renseignements généraux
Nevron Industries Company Limited a été constituée en corporation en août 1972, avec un capital autorisé de $5 millions et est une filiale exclusive de Northern Electric Company Limited. Les membres du conseil d'administration de Nevron Industries sont nommés parmi ceux des conseils de Northern Electric et de Bell-Northern Research. L'équipe de direction se composera surtout de membres du personnel de Northern.

Fonctionnement
Selon le projet, Nevron investira de préférence dans le domaine de l'électricité, de l'électronique et des télécommunications, surtout au Canada, mais si un projet provenant de l'étranger présente des possibilités intéressantes, la société s'y intéressera. On mettra l'accent sur des petites entreprises possédant de bonnes idées de produits. On espère que l'aide financière et l'appui de la recherche et du développement fournis par Nevron permettront de mettre les produits sur le marché. Nevron ne s'intéresse pas à l'inventeur qui n'a qu'une idée et n'a pas encore réalisé un prototype de son produit. Elle veut investir dans des entreprises en marche qui ont besoin d'un appui financier et tireraient profit d'une aide technique et administrative.

Analyse des risques
Nevron étudie les occasions de s'associer à une entreprise pour mettre un produit sur le marché et son investissement

peut prendre la forme d'un achat d'actions ordinaires ou d'un prêt convertible en actions, selon les circonstances.

5.3.44 New Venture Equities Ltd et Beutel, Goodman & Company Ltd
6e étage
4141 ouest, rue Sherbrooke
Montréal 215 (Québec)

Renseignements: M. A.C. Beutel

Renseignement généraux
New Venture Equities Ltd est une société non cotée dont le capital et la gestion sont assurés par Beutel, Goodman & Company Ltd, un bureau de conseillers en placements. Beutel, Goodman & Company Ltd administre actuellement plus de $6.2 millions de capitaux spéculatifs pour son propre compte et celui de ses clients (y compris $1.1 million pour New Venture Equities). Les investissements varient entre $25 000 et $1.5 million dans 19 entreprises distinctes. La plupart du temps, l'investissement se fait sous forme d'achat d'actions ordinaires.

Fonctionnement
Les quatre personnes qui constituent le comité de gestion représentent des disciplines très intéressantes: la finance, la chimie et la géologie et cela explique la préférence très nette de ces deux sociétés pour les occasions de placement dans le domaine des services financiers, des ressources naturelles et de l'industrie de pointe. La société ne s'intéresse pas à des projets dans la construction et le lotissement, les produits forestiers et la vente en gros. Elle préfère les investissements variant entre $100 000 et $250 000. Dans le passé, la société a investi à toutes les phases, depuis le démarrage jusqu'au rachat. Elle préfère investir dans des entreprises de l'Ontario et du Québec. Même si elle ne prend pas le contrôle de l'entreprise, elle exige habituellement un siège au conseil d'administration. En général, les sociétés envisagent la possibilité de se défaire de leurs placements dans un délai de trois à cinq ans.

Analyse des risques
Le demandeur doit pouvoir démontrer que son analyse du marché et sa planification de la production sont réalistes. La recherche technique être terminée et le prototype (s'il

y a lieu) déjà fabriqué avant qu'on n'accepte d'examiner sa demande. Puisque les sociétés ne peuvent apporter leur aide à la gestion courante qu'à temps partiel et par leur participation au conseil d'administration et au comité de direction, le demandeur doit constituer une équipe de direction assez bien équilibrée.

5.3.45 RoyNat Ltd
620 ouest, boul. Dorchester
Montréal (Québec)
(514) 866-6861

Renseignements:
l'un des bureaux de RoyNat situé dans les villes suivantes:
Halifax, Québec, Montréal, Ottawa, Sudbury, Toronto, Hamilton, London, Winnipeg, Regina, Calgary, Edmonton, Prince George, Vancouver.

Renseignements généraux
RoyNat Ltd appartient à la Banque Royale du Canada (41.5%), la Banque Canadienne Nationale (34%), la Montreal Trust Co. (13.5%) la Canada Trust Co. (10%) et le Trust général du Canada (1%). Fondée en 1962, la société s'occupe du financement à terme et de la location d'équipement aux entreprises canadiennes. Dans le domaine des investissements spéculatifs, la société procède surtout par l'acquisition d'obligations non garanties convertibles, d'actions privilégiées convertibles ou d'actions ordinaires, alliée habituellement à une forme de financement à terme, afin d'augmenter la capitalisation qui servira de base à la croissance ou à l'expansion d'une entreprise. Selon sa politique, RoyNat ne prend jamais le contrôle de l'entreprise, que ce soit au départ ou à la suite des conversions, ni ne demande de siège au conseil d'administration.

Fonctionnement
RoyNat Ltd n'a presque pas de restrictions quant au genre d'entreprises où elle est prête à investir, sauf pour les entreprises de lotissement immobilier. Elle ne pose pas non plus de limites géographiques à ses investissements au Canada. Pour compenser l'absence de représentation au conseil d'administration, la société surveille ses placements au moyen de rencontres et de visites par le personnel du bureau régional (14 bureaux au Canada) et du siège social. Outre les modes de financement déjà mentionnés, la so-

ciété offre aussi des conseils financiers relatifs aux décisions de commercialisation et de production. Depuis sa fondation, la société a investi dans plus de 40 entreprises en actions ordinaires et titres convertibles et dans plus de 100 entreprises en prêts à terme ou options d'achat de titres. Jusqu'à présent, RoyNat ne s'est pas associée à d'autres groupes d'investisseurs spéculateurs, mais elle est prête à examiner des projets conjoints. L'importance des investissements à terme varie entre $25 000 et $2.5 millions, mais en général, la proportion de ces investissements qui représente des actions ordinaires ou des titres convertibles ne dépasse par $150 000. RoyNat Ltd fait des investissements à toutes les étapes de développement d'une entreprise, à l'exception de la phase initiale où une idée prometteuse est amenée à l'étape d'un prototype.

Analyse des risques
Les bureaux régionaux analysent les demandes d'investissement et, s'ils croient que la participation de RoyNat est souhaitable, il préparent un dossier d'investissement qui décrit les conditions proposées, l'activité et les résultats de l'entreprise, ainsi que les résultats prévus et les raisons qui motivent ces prévisions. La société investit habituellement dans une entreprise non cotée en bourse pour une période variant entre cinq et 10 ans au maximum.

5.3.46 Smith's Investment Corp. Ltd
4101 ouest, rue Sherbrooke
Montréal (Québec)
(514) 933-3679

Renseignements:
M. M. Smith
M. E. Smith

Renseignements généraux
Smith's Investment Corp. Ltd est une société non cotée en bourse qui détient des investissements d'environ $500 000 comprenant surtout des obligations et des actions ordinaires de cinq sociétés à portefeuille. La société s'intéresse surtout aux petites entreprises canadiennes de lotissement, de fabrication ou de services financiers auxquelles l'expansion de leur activité pose des problèmes de financement.

Fonctionnement
Smith's Investment Corp. Ltd préfère les placements inférieurs à $250 000 qui lui permettent de détenir le contrôle

de l'entreprise. De façon générale, la société ne prolonge pas on investissement plus de 10 ans et l'entrepreneur peut racheter le contrôle. La société n'impose pas de limites géographiques à ses investissements. Même si la société a déjà fait des investissements de démarrage, elle préfère les entreprises qui ont déjà atteint une certaine maturité. Son histoire révèle que la société évite le matériel et les services pédagogiques, les produits forestiers, la fabrication des biens industriels durables et la technologie de pointe.

Analyse des risques
Smith's Investment Corp. Ltd s'attend à ce que le demandeur ait terminé ses plans de commercialisation et de production et qu'il puisse décrire, au moment de sa demande, la façon dont il entend recruter son équipe de direction. Moyennant honoraires, la société peut fournir des conseillers en gestion, mais il s'agit d'une aide passagère. La société protège son investissement par une représentation au conseil d'administration (au début, le contrôle du conseil), un gel de l'investissement de l'entrepreneur et une assurance sur le personnel-clé.

5.3.47 Sutton Ventures Ltd
1018, Édifice Sun Life
Montréal (Québec)
(514) 866-2724

Renseignements:
M. Ian A. Soutar
M. A. Scott Taylor

Renseignements généraux
Sutton Ventures Ltd est une société à responsabilité limitée qui s'intéresse aux investissements spéculatifs depuis 1969. Ses actions sont détenues en totalité par GBC Capital Ltd. Sutton préfère une participation conjointe avec d'autres groupes d'investissement spéculatif. La société a un capital de $5.3 millions et elle est gérée par Pembroke Management Ltd. Sutton a investi dans des entreprises de services médicaux, de temps partagé et de transport routier.

Fonctionnement
Entre janvier et juin 1972, Sutton Ventures Ltd a analysé cinq projets et investi $250 000 dans l'un d'entre eux pendant cette période. Jusqu'à présent, son placement minimum a été de $250 000 et son maximum $500 000. C'est

l'ordre de grandeur que la société préfère conserver pour ses placements à venir. La société ne cherche jamais à détenir le contrôle. À cause de la nature de ses placements, la société n'impose pas de restrictions ni d'obligations prédéterminées aux sociétés portefeuille. La société a investi avec succès des capitaux dans des entreprises specialisées dans les services et les technologies de pointe; ses préférences vont de ce côté. Elle hésite à investir dans les entreprises de matériaux de construction, de chimie, de construction et lotissement, de produits forestiers et d'exploitation minière. Elle ne fait généralement pas de rachat ni d'investissement de secours. Elle a effectué plusieurs de ses placements à l'extérieur du Québec et, même si elle garde un contact suivi au moyen d'états financiers mensuels et de visites fréquentes, l'endroit ne constitue pas une difficulté. Elle ne cherche pas de représentation au conseil d'administration. Tous ses investissements se font sous forme d'achat d'actions ordinaires. Elle voit d'un bon oeil l'intervention des courtiers, d'intermédiaires, etc. Sutton a déjà fourni des fonds pour développer une idée prometteuse, mais elle n'a pas les moyens d'assurer la gestion courante. Elle s'attend que l'entreprise ait élaboré son plan de financement et de commercialisation dès les premières phases de l'investissement.

Analyse des risques

Au départ, ce qui peut attirer l'intérêt de Sutton, c'est un potentiel de croissance exceptionnel. Chaque demande doit donc inclure ces courbes de croissance en même temps que les renseignements financiers. La décision finale revient à Pembroke Management qui évalue la valeur propre de chaque entreprise. Il leur faut habituellement entre deux et quatre semaines pour arriver à une décision. Sutton cherche un taux de rendement de 100% par année sur ses investissements et elle investit habituellement pour une moyenne de cinq ans.

5.3.48 Triatic Associates Ltd
468, avenue Portland
Montréal (Québec)
(514) 739-4566
(514) 737-8070 (Rés.)

Renseignements:
M. Donald H.D. Jackson

Renseignements généraux
Triatic Associates Ltd s'est surtout occupée de financement de prêts à court terme, mais la société a un actif de $225 000 qu'elle est prête à consacrer à des investissements spéculatifs. Triatic désire participer à des syndicats.

Fonctionnement
Triatic Associates Ltd s'intéresse aux investissements qui se présentent à toutes les phases de croissance d'une entreprise, sauf l'expansion d'une entreprise bien établie. Triatic investit de préférence dans les industries de récréation et de loisirs, de produits médicaux et dans les branches d'activité très générales touchant aux plastiques et aux produits chimiques spécialisés, que ce soit en Ontario, au Québec ou dans les Maritimes. De façon générale, la société ne tient pas à investir dans les secteurs d'activité suivants: communications, construction et lotissement, services financiers, technologie de pointe, ressources naturelles, vente au détail et transport.

Analyse des risques
Triatic Associates Ltd exige que la recherche et la planification de la production soient terminées avant d'investir dans une entreprise. Au besoin, Triatic aide l'entrepreneur à compléter son équipe de direction. Elle surveille ses placements en étant représentée au conseil d'administration.

5.3.49 United Aircraft of Canada Limited
C.P. 10
Longueuil (Québec)
(514) 677-9411

Renseignements:
M. John M. Herrick, Manager,
Business Development

Renseignements généraux
United Aircraft of Canada Limited vient tout juste d'entrer sur le marché des investissements spéculatifs. Jusqu'à présent, la société n'a investi que dans des entreprises de pointe, mais elle serait intéressée par des occasions de placements aux phases avancées du cycle de croissance des entreprises.

Fonctionnement
United Aircraft cherche surtout des occasions de placements inférieurs à $1 million qui permettent de détenir le contrôle de l'entreprise. Elle exige habituellement le contrôle du conseil d'administration. Ses préférences vont du côté du transport, des ressources naturelles et de la technologie de pointe. La société ne tient pas à investir dans le matériel et les services didactiques, les aliments et boissons, les produits et services médicaux, la vente au détail et en gros. Elle n'impose pas de limites géographiques à ses investissements et se montre intéressée à participer à des syndicats.

Analyse des risques
United Aircraft s'attend que la recherche associée à un projet soit terminée avant que le projet ne soit soumis. La société consent à compléter l'équipe de direction de l'entrepreneur grâce à ses réserves considérables de personnel administratif. Elle surveille ses investissements par des rapports d'activité et des états financiers périodiques en plus d'une représentation au conseil d'administration.

5,3.50 Banque d'expansion industrielle
Bureau du directeur général
C.P. 6021
901, Carré Victoria
Montréal (Québec)
(514) 866-2701

Renseignements: gérant d'une des 52 succursales au Canada dont on trouvera les adresses ci-après.

Renseignements généraux
La Banque d'expansion industrielle est une filiale exclusive de la Banque du Canada. La BEI existe depuis 1944 et son actif actuel dépasse $600 millions. La BEI s'intéresse surtout aux petites entreprises et la plupart de ses prêts ne dépassent pas $100 000. La BEI consent parfois des prêts plus importants, mais plus le montant est élevé, plus il devient possible de le trouver ailleurs à des conditions raisonnables.

Fonctionnement
La BEI investit surtout sous forme de prêts garantis par une première hypothèque sur les immobilisations de l'entreprise emprunteuse. Là où la BEI a participé au capital-

actions, elle a utilisé toute la gamme des titres de placement. La BEI est prête à étudier des demandes pour n'importe quelle phase de développement et à investir n'importe où au Canada.

Analyse des risques
La BEI s'attend à ce que le demandeur soit capable de constituer une équipe de direction qui représente tous les aspects de la gestion, mais elle accepte des lacunes importantes au moment où la demande est soumise. Elle surveille ses investissements en étudiant des états financiers périodiques et par des visites ou inspections de l'entreprise selon les demandes ou les besoins. La BEI ne passe pas par les courtiers ou intermédiaires et interdit de les payer avec son investissement.

Bureaux régionaux et succursales de la Banque d'expansion industrielle.

Région de la Colombie-Britannique
(y compris le territoire du Yukon).

Bureau régional	900 ouest, rue Hastings Vancouver (C.-B.)
Campbell River	427, 10e avenue Campbell River (C.-B.)
Cranbrook	30 sud, 11e avenue Cranbrook (C.-B.)
Kelowna	1460, rue Pandosy Kelowna (C.-B.)
Prince George	1320, 5e avenue Prince George (C.-B.)
New Westminster	765, 6e rue New Westminster (C.-B.)
Vancouver	885, rue Dunsmuir Vancouver (C.-B.)
North Vancouver	145 ouest, 15e rue North Vancouver (C.-B.)
Victoria	777, rue Broughton Victoria (C.-B.)
Chilliwack	45850 ouest, chemin Yale Chilliwack (C.-B.)

Région des Prairies
(y compris les Territoires du Nord-Ouest).

Bureau régional	161, avenue Portage Winnipeg (Manitoba)
Winnipeg	161, avenue Portage Winnipeg (Manitoba)
Brandon	144, 6e rue Brandon (Manitoba)
Regina	2220, 12e Avenue Regina (Saskatchewan)
Saskatoon	1102 CN Towers, Midtown Plaza Saskatoon (Saskatchewan)
Lethbridge	740 sud, 4e Avenue Lethbridge (Alberta)
Calgary	404 S.O., 6e Avenue Calgary (Alberta)
Edmonton	10150, 100e rue Edmonton (Alberta)
Grande Prairie	10104, 101e Avenue Grande Prairie (Alberta)

Région de l'Ontario

Bureau régional	250, avenue University Toronto (Ontario)
St. Catharines	205, rue King St. Catharines (Ontario)
Kingston	797, rue Princess Kingston (Ontario)
Toronto métropolitain	250, avenue University Toronto (Ontario)
Toronto—nord	4430, rue Bathurst Downsview (Ontario)
Ontario—centre	250, avenue University Toronto (Ontario)
Hamilton	20 sud, rue Hughson Hamilton (Ontario)
Kitchener-Waterloo	305 ouest, rue King Kitchener (Ontario)
London	197, rue York London (Ontario)
Windsor	500, avenue Ouellette Windsor (Ontario)
Sudbury	96, rue Larch Sudbury (Ontario)
Sault-Sainte-Marie	452 est, rue Albert Sault-Sainte-Marie (Ontario)
Thunder Bay	106, Centennial Square Thunder Bay (Ontario)
Kenora	120 sud, 2e rue Kenora (Ontario)

Région du Québec

Bureau régional	800, Carré Victoria Montréal (Québec)
Rimouski	320 est, rue Saint-Germain Rimouski (Quebec)
Chicoutimi	152 est, rue Racine Chicoutimi (Québec)
Québec	925, chemin Saint-Louis Québec (Québec)
Trois-Rivières	550, rue Bonaventure Trois-Rivières (Québec)
Sherbrooke	1845 ouest, rue King Sherbrooke (Québec)
Montréal—nord	110 ouest, boul. Crémazie Montréal (Québec)

Montréal–sud	800, Carré Victoria Montréal (Québec)
Rouyn-Noranda	65, rue Mgr Tessier Rouyn (Québec)
Ottawa	151, rue Sparks Ottawa (Ontario)
Longueuil	101, place Charles Lemoyne Longueuil (Québec)
Sept-Îles	446, avenue Arnaud Sept-Îles (Québec)

Région de l'Atlantique

Bureau régional	1583, rue Hollis Halifax (N.-É.)
Saint-Jean	85, avenue Elizabeth Saint-Jean (T.-N.)
Halifax	1583, rue Hollis Halifax (N.-É.)
Sydney	195, rue Charlotte Sydney (N.-É.)
Saint-Jean	75, rue Prince William Saint-Jean (N.-B.)
Moncton	236, rue Saint-George Moncton (N.-B.)
Charlottetown	51, avenue University Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

6:1 La Corporation de développement du Canada

La Corporation de développement du Canada a été constituée par une loi spéciale du Parlement fin 1971. Elle a pour objet d'aider à développer et à maintenir des corporations contrôlées par des Canadiens, dans le secteur privé de l'économie, et d'élargir pour les Canadiens les possibilités d'investir pour le développement économique du Canada et de participer à ce développement.

Actuellement, les actions en circulation de la Corporation de développement du Canada sont l'entière propriété du gouvernement, mais on prévoit que des actions seront émises à l'intention du public dans un avenir prochain et que finalement, la participation du gouvernement sera réduite à 10%. La Corporation de développement du Canada est une institution financière unique lancée par le gouvernement, mais destinée à fonctionner dans le secteur privé. Ce n'est pas une société de la Couronne, elle ne rend pas de comptes au Parlement et le gouvernment n'intervient pas dans son fonctionnement. Le gouvernement s'est engagé à souscrire $250 millions en argent liquide pendant les trois ans qui se termineront en 1974 et, d'après le prix d'émission des premières actions, la Corporation a un capital autorisé de $3 milliards.

La Corporation de développement du Canada vise à suppléer aux autres institutions financières plutôt qu'à les concurrencer et veut concentrer ses efforts sur les placements de capitaux dans les grands projets à long terme. Bien que la loi qui la constitue lui interdise de placer ses fonds dans les entreprises dont l'actif est inférieur à $1 million, à la fin de 1972, la Corporation avait placé des fonds et pris des enga-

gements importants dans trois entreprises spéculatives, qui à leur tour stimuleront l'esprit d'entreprise et le progrès de la technique de sociétés canadiennes nouvelles ou en expansion. En août 1972, la Corporation de développement du Canada a payé $4.5 millions pour une participation de 35% au capital de Venturetek International Limited, entreprise de placement spéculatif établie à Toronto. En janvier 1973, elle a acquis une participation majoritaire dans Ventures West, nouvelle entreprise de Vancouver, au prix de $2 millions; elle annonce qu'elle affectera $4 millions au maximum à l'acquisition d'une participation de 40% au capital d'une nouvelle entreprise constituée à Montréal, dont la gestion sera confiée à Kauser, Lowenstein & Meade.

Pour commencer, la Corporation de développement du Canada a choisi six domaines prioritaires de placement: industries pétrochimiques et connexes, mines, pétrole et gaz, soins de santé, pipe-lines et transports connexes du Nord, capitaux spéculatifs.

Outre les placements spéculatifs énumérés plus haut, la Corporation a jusqu'à présent fait les placements et pris les engagements qui suivent:

1) En juillet 1972, elle a acheté au gouvernement fédéral la propriété intégrale de la société Polymer, au prix de $62 millions plus un paiement conditionnel de $10 millions dépendant de certains bénéfices fixés comme objectifs. Le gouvernement a été payé en actions de la Corporation de développement du Canada à la valeur nette d'actif.
2) En juin 1972, la Corporation a acheté les laboratoires Connaught de l'Université de Toronto, au prix d'environ $25 millions.
3) En octobre 1972, la Corporation de développement du Canada s'est associée au groupe Canadian Arctic Gas Study Limited, qui ef-

fectue actuellement les études préalables d'un gazoduc dans la vallée du Mackenzie; elle a révélé que si un projet assez intéressant est élaboré, elle est disposée à placer 25% au maximum du capital nécessaire, ce qui ferait au total $250 millions d'après les estimations actuelles.

4) En janvier 1973, la Corporation de développement du Canada a engagé $5 millions pour l'acquisition d'une participation majoritaire à Omnimedic Inc., nouvelle société de portefeuille du Québec constituée de concert avec la Caisse de Dépôt et Placement; cette nouvelle société a par la suite acheté deux entreprises québécoises de pharmacie et de fournitures médicales.

5) En février 1973, la Corporation a annoncé qu'elle avait acheté une participation de 70% dans Raylo Chemicals et R & L Molecular Research, groupe de recherche biochimique restreint mais fort estimé, dont le siège est à Edmonton.

6) La loi qui constitue la Corporation lui confère le droit de négocier l'acquisition de trois sociétés de la Couronne appartenant au gouvernement fédéral: Panarctic Oils, Eldorado Nuclear et Northern Transportation Company, mais jusqu'ici aucune négociation pour l'acquisition de ces sociétés n'a abouti.

La Corporation de développement du Canada accorde la plus haute importance à la rentabilité de ses travaux et, en étudiant les placements éventuels, elle envisage un taux de croissance de 15% par année et un rendement du capital de l'ordre de 15%. Son but premier est de trouver les occasions de croissance exceptionnelles, qui peuvent mettre en valeur une compétence originale au Canada, et les industries qui

comportent la valorisation des ressources, une haute qualité technique, ou un fort potentiel d'exportation, présentent un attrait particulier pour la Corporation. Ce sont ordinairement les participations majoritaires que recherche la Corporation de développement du Canada, soit directes, soit de concert avec d'autres investisseurs canadiens.

Dans son évaluation des placements possibles, la Corporation se montre en général aussi exigeante que les entreprises privées d'investissement spéculatif. Elle se refuse à cautionner des entreprises manquées, à devancer des achats, à jouer les acheteurs de dernier recours ou à se charger d'une responsabilité particulière en matière d'emplois.

ANNEXE

ÉTUDE QUANTITATIVE DES SOURCES DE CAPITAUX SPÉCULATIFS AU CANADA

de

MM. P.L. Crane et J.V. Poapst

A.1 Introduction

L'apport de capitaux spéculatifs est un sujet d'importance particulière. C'est pourtant un sujet sur lequel il existe peu d'information méthodique. Le présent chapitre comble en partie cette lacune. Il expose les principales conclusions d'une enquête mixte par courrier et entrevues qui fut menée en 1971[1]. Cette enquête définit l'apport de capitaux spéculatifs comme l'achat de participations aux sociétés que les commissions provinciales de réglementation des valeurs mobilières n'autorisent pas à mettre leurs titres en vente. Essentiellement, cela signifie les participations dans les sociétés non cotées en bourse. L'enquête indique les sources de capitaux spéculatifs et expose dans l'ensemble la politique et les usages de certains groupes d'investisseurs canadiens. Bien que cette étude ait été achevée en 1971, les observations qu'elle contient restent en grand nombre valables.

A.2 Méthode et champ de l'enquête

Une liste de 845 bailleurs éventuels de capitaux spéculatifs a été établie avec l'aide de M. John Hardie, de Varitech Investors Limited, et d'autres ex-

[1]Voir P.L. Crane, *Venture Capital in Canada* (thèse de maîtrise en gestion (MBA) de la faculté de gestion (Management Studies) de l'Université de Toronto, financée et publiée sous les auspices de Varitech Investors Limited et le service des programmes d'administration de cette faculté, 1972): IV-85 pages. Sur l'initiative de MM. John Hardie et Jim McKinney, de Varitech Investors Limited, et de M. M.R. Hecht, de la faculté de gestion, la thèse a été rédigée sous la direction de M. J.V. Poapst, de cette faculté.

perts en capitaux spéculatifs. Tous ont reçu une lettre leur demandant s'ils avaient procuré ou étaient disposés à procurer des capitaux aux entreprises dont les actions n'étaient pas facilement accessibles et sollicitant une entrevue dans le cas de réponse affirmative. Au total, 639 investisseurs (76%) ont répondu; de ce nombre 317 se sont déclarés intéressés à placer des capitaux spéculatifs (voir tableau 1). De ce nombre, 237 ont été interrogés et ont répondu à des questions déterminées sur des placements récents qu'ils avaient faits ou négociés, le genre de placements qu'ils recherchaient pour l'avenir, les modalités de placement, leur point de vue général sur les placements spéculatifs. Sur les 237 investisseurs ainsi interrogés, 151 plaçaient leurs fonds dans des industries multiples et présentaient une description assez détaillée de leur activité. Ce sont les investisseurs aux placements diversifiés dont le présent chapitre expose la politique et les usages.

Ce groupe comprend les entreprises classées comme organismes d'investissement spéculatif, fonds de risque et administrateurs de risque. Les organismes d'investissement spéculatif sont définis comme les maisons 1) qui emploient au moins un homme toute l'année pour analyser et surveiller leurs placements dans les sociétés anonymes non cotées et 2) qui entendent ne pas garder leurs placements plus de 10 ans. Sont classées comme fonds de risque les maisons qui placent une certaine proportion de leurs capitaux dans les sociétés anonymes non cotées pendant de courtes ou moyennes périodes, mais consacrent moins de temps aux placements spéculatifs que les organismes d'investissement spéculatif. Les administrateurs de risque sont les maisons qui ne sont pas membres de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, mais procurent des capitaux aux sociétés anonymes non cotées, prenant en

contrepartie une participation au capital et un honoraire de gestion.

L'enquête par courrier portait sur 37 organismes d'investissement spéculatif, 22 fonds de risque et 11 administrateurs de risque (voir tableau 1). Les autres investisseurs comprenaient, par ordre décroissant de fréquence, les sociétés industrielles (204), les fonds mutuels, les compagnies d'assurance, les particuliers, les sociétés de fiducie, les sociétés de placement fermées, diverses institutions financières, les banques et les caisses de retraite (6). Il y avait en outre 187 investisseurs divers. Le taux des réponses varie de 100% pour les fonds de risque, administrateurs de risque et caisses de retraite, tous ces établissements ayant été désignés aux enquêteurs, ainsi que les banques, à 49% pour les investisseurs divers. Comme nous l'avons noté plus haut, le taux général de réponses est de 76%. Les seuls groupes, outre celui des investisseurs divers, dont le taux de réponses soit inférieur au taux moyen, sont celui des sociétés à portefeuille (69%) et celui des fonds mutuels (66%).

Le pourcentage des répondants qui se déclarent intéressés aux placements spéculatifs varie d'une classe d'investisseurs à l'autre (voir tableau 1). Chez les investisseurs dont les noms ont été révélés d'après les annuaires d'entreprise, le pourcentage varie de 97% des sociétés à portefeuille à 16% des sociétés de fiducie, soit une moyenne de 58%. Bien qu'il y ait plusieurs motifs possibles de ne pas répondre, on peut supposer que le manque d'intérêt à faire des placements spéculatifs est un motif de poids.

Certains investisseurs bornent leur intérêt à un seul secteur d'activité ou lui fixent d'autres limites: 49 courtiers en valeurs mobilières se déclarent intéressés au placement dans les sociétés anonymes non cotées; les enquêteurs ont interrogé 39 de ces entreprises. Cinq des maisons interrogées plaçent des ca-

TABLEAU 1 **NOMBRE D'INVESTISSEURS INTERROGÉS, PAR CLASSE**

Source des sujets d'enquête	Classe d'investisseur	1 Investisseurs atteints par lettre	2 Réponses reçues	3 Investisseurs intéressés au domaine[1]	4 Coefficient d'intérêt ((3÷2) x 100%)	5 Investisseurs interrogés	6 Investisseurs compris dans le groupe des 151
Annuaires commerciaux[2]	Banques	9	9	6	67%	6	0
	Fonds fermés	19	15	11	73%	9	9
	Sociétés à portefeuille	51	35	34	97%	25	24
	Sociétés industrielles	204	181	76	42%	47	0
	Compagnies d'assurance	52	47	11	23%	9	0
	Conseillers en placement	52	44	20	45%	17	17
	Courtiers en valeurs mobilières	120	98	49	50%	39	29
	Fonds mutuels	64	42	10	24%	7	2
	Sociétés de fiducie	20	19	3	16%	3	2
Références particulières	Organismes d'investissement spéculatif	37	34	34	Sans objet	33	33
	Fonds de risque	22	22	22	Sans objet	22	22
	Administrateurs de risque	11	10	10	Sans objet	10	10

	Particuliers	30	25	23	Sans objet	20	15
	Caisses de retraite	6	6	6	Sans objet	6	5
Annuaires et références particulières	Institutions financières diverses	19	17	7	Sans objet	4	2
	Investisseurs divers	187	92	31	Sans objet	14	0
	Moins les mentions répétées[3]	(58)	(57)	(36)		(34)	(19)
	Total des investisseurs indépendants	845	639	317		237	151

[1] Investisseurs répondant qu'eux ou leurs clients ont acheté ou prévu d'acheter des participations dans des entreprises dont les actions n'étaient pas facilement vendables.

[2] Les fonds fermés ont été relevés d'après le Survey of Investment Funds (Relevé des fonds de placement) du Financial Post de 1970; les sociétés à portefeuille d'après le Survey of Industrials (Relevé des titres industriels) du Financial Post de 1970; les sociétés industrielles d'après la liste des 200 plus grandes entreprises industrielles du Canada, classées d'après leurs ventes, leur actif et leurs bénéfices; les compagnies d'assurance, d'après le Directory of Directors (Annuaire des administrateurs) du Financial Post; les conseillers en placements, d'après le Survey of Investment Funds (Répertoire des fonds de placement) du Financial Post, et d'après les pages jaunes des annuaires téléphoniques des villes visitées par les enquêteurs; les courtiers en valeurs mobilières d'après l'annuaire des membres de l'Association canadienne des Courtiers en valeurs mobilières; les fonds mutuels, d'après le Survey of Investment Funds (Relevé des fonds de placement) du Financial Post; les sociétés de fiducie, d'après le Survey of Industrials (Relevé des titres industriels) du Financial Post.

[3] Le tableau compte dans chaque profession les investisseurs classables dans plusieurs professions. La soustraction des mentions répétées supprime ces emplois multiples.

pitaux associés dans des entreprises spéculatives. Les directeurs de 21 maisons font à l'occasion de ces placements, mais la maison elle-même n'en fait pas; 12 autres maisons organisent des placements spéculatifs, mais sans investir elles-mêmes. Une maison que les enquêteurs ont interrogée a abandonné ce champ d'activité. Les 76 sociétés industrielles qui déclarent s'intéresser aux placements dans les sociétés anonymes non cotées bornent en général cet intérêt à leur propre secteur d'activité. Les 11 compagnies d'assurance classées parmi les investisseurs s'intéressent beaucoup plus aux actifs immobiliers qu'aux participations à diverses sociétés industrielles non cotées. Deux sociétés de fiducie seulement sont disposées à placer leurs fonds dans les sociétés anonymes non cotées à l'avenir. Les banques interrogées évitent en général les participations directes aux diverses sociétés anonymes non cotées. L'enquête relève certains fonds mutuels qui ont déjà placé des fonds dans des sociétés anonymes non cotées, ils ne semblent pas promettre de capitaux à ce genre de société pour l'avenir.

Des investisseurs touchés par l'enquête, les plus intéressants sont les organismes d'investissement spéculatif et les fonds de risque. Ces deux groupes ensemble constituent plus du tiers des 151 investisseurs intéressés à de multiples secteurs d'activité. Il est possible de donner une approximation de leurs opérations combinées. En fondant les calculs sur les placements faits dans l'année qui précédait l'enquête, et compte tenu du fort pourcentage de réponses, nous obtenons les résultats suivants:

	Nombre d'entreprises	Montant investi (en millions de dollars)		
		Total	À l'étranger	Au Canada
Organismes d'investissement spéculatif	37	24	1.5	22.5
Fonds de risque	22	4	1.5	22.5
	59	28	3.0	25

Par comparaison, une entreprise de placement spéculatif des États-Unis, la Heizer Corporation, a, à elle seule, investi environ $25 millions durant à peu près la même période.

A.3 **Règles de placement de 151 investisseurs à portefeuille diversifié**

1. Secteurs d'activité préférés

   Les 151 investisseurs étudiés sont prêts à envisager de participer à des sociétés non cotées appartenant à des secteurs d'activité assez divers. Les enquêtes prient les investisseurs de choisir sur une liste de 21 secteurs d'activité ceux qui les intéressent beaucoup, les intéressent modérément ou ne les intéressent pas. Un peu plus du tiers des investisseurs déclare n'avoir aucune préférence. Les secteurs d'activité auxquels la plupart des investisseurs se disent très intéressés sont les services financiers, les divertissements et les loisirs, les communications et les ressources naturelles. Environ le tiers des investisseurs se dit très intéressé à chacun de ces secteurs d'activité. Un secteur d'activité porte l'étiquette, haute technologie générale. Il est modérément ou très intéressant pour 80% des investisseurs. Les secteurs d'activité les moins intéressants sont les produits chimiques, le commerce de gros, les produits forestiers, la fabrication de biens périssables, mais aucun secteur n'est exclu par plus de 35% des investisseurs du groupe. Ainsi, pour ce groupe d'investisseurs, la nature de l'activité n'est pas un critère d'exclusion d'un projet.

2. Acceptation selon les diverses étapes de développement des entreprises

   Le développement des entreprises est divisé en cinq étapes: démarrage[1], développement, expan-

1 L'enquête définit le démarrage pour y inclure à la fois l'étape zéro et le démarrage définis dans le présent guide.

sion, situation difficile, rachat. Un fort pourcentage d'investisseurs accepte de placer à chaque étape, le plus faible est celui qu'intéresse les situations difficiles: 66% (voir tableau 2). L'étape de l'expansion est celle dans laquelle le plus fort pourcentage de toutes les classes d'investisseurs, excepté les organismes d'investissement spéculatif, accepte de placer des fonds. Les organismes accordent la plus forte préférence aux entreprises à l'étape du développement, c'est-à-dire aux entreprises établies mais non encore rentables.

3. Situation géographique des entreprises acceptée

   En général, plus l'entreprise est proche du bailleur de fonds, plus il lui est facile d'étudier un projet de placement et de suivre le placement une fois consenti. On peut donc s'attendre à ce que les investisseurs manifestent quelque préférence pour les placements dans la région de leur ville et, sauf quelques exception, dans leur province. Tous les investisseurs, sauf un organisme d'investissement spéculatif, sont prêts à placer leurs fonds dans d'autres provinces; 68% sont prêts à investir à l'étranger. Ce dernier chiffre constitue un autre signe que les investisseurs ne sont pas chauvins, mais répartissent leurs placements selon les occasions, les informations, la compétence des administrateurs des entreprises en quête de fonds.

4. Importance des placements recherchés

   L'importance s'entend de la somme que l'investisseur est disposé à placer ou, dans certains cas, de l'importance du syndicat de placement qu'il est prêt à créer. Soixante-quatre pour cent des investisseurs préfèrent les placements de l'ordre de $100 000 à $500 000; ensuite dans l'ordre de préférence viennent les placements supérieurs à $500 000 (52%); les placements

de l'ordre de $50 000 à $100 000 (44%); les placements inférieurs à $50 000 (35%). Le tiers à peu près des investisseurs est prêt à placer des fonds d'ordre inférieur ou même à se grouper en syndicat dans ce but; les administrateurs de risque, les fonds de risque et les courtiers en valeurs mobilières sont les plus disposés à fournir des capitaux de cet ordre.

5. La participation est généralement recherchée

   Sur les 151 investisseurs, environ 34% ne recherchent en général que des participations minoritaires, 23% exclusivement des participations majoritaires, mais il y en a 43% qui acceptent les participations minoritaires ou majoritaires. Par conséquent, 77% sont en général prêts à accepter des participations minoritaires, 66% à accepter des participations majoritaires. La participation la moins recherchée d'ordinaire est celle qui est inférieure à 10%, mais même en pareil cas, 30% des courtiers en valeurs mobilières et 22% des fonds de risque sont prêts à fournir des capitaux, de concert peut-être avec quelques investisseurs du groupe qui sont disposés à accepter également des participations minoritaires et majoritaires. Compté tenu des dérogations à leur règle générale qui sont à prévoir de la part de certains investisseurs, on peut affirmer qu'il y a des capitaux disponibles pour une grande gamme de participations.

6. Méthodes de surveillance admises

   La participation majoritaire au capital confère à l'investisseur le contrôle de l'entreprise, à titre d'actionnaire. D'autres moyens de suivre les placements consistent à recevoir des états périodiques, à être représenté au conseil d'administration de l'entreprise avec voix délibérante ou à titre de simples observateurs; à

TABLEAU 2

RÈGLES DE PLACEMENT DE 151 INVESTISSEURS À PORTEFEUILLE DIVERSIFIÉ, PAR CATÉGORIE

(en pourcentage)

Règle — Classe d'investisseur (Nombre d'entreprises)	Total (151)	Organismes d'investissement spéculatif (33)	Fonds de risque (22)	Administrateurs de risque (10)	Conseillers en placement (17)	Courtiers en valeurs mobilières (29)	Sociétés de portefeuille (24)
Étapes de développement acceptées	(r.:94%)[1]						
démarrage	69%[2]	61%	68%	78%	63%	69%	64%
développement	78%	88%	84%	78%	87%	73%	73%
expansion	83%	76%	90%	89%	100%	89%	82%
situation difficile	66%	69%	69%	67%	71%	69%	59%
rachat	74%	66%	74%	78%	85%	88%	82%
Situation géographique acceptée	(r.:88%)						
province d'origine	99%	97%	100%	100%	100%	100%	100%
autres provinces	91%	90%	94%	100%	100%	92%	76%
étranger	68%	68%	72%	88%	85%	75%	48%
Importance du placement recherchée	(r.:78%)						
mois de $50 000	35%	29%	44%	75%	31%	35%	6%
$50 000 à $100 000	44%	50%	75%	38%	54%	26%	29%
$100 000 à $500 000	64%	72%	94%	22%	77%	61%	65%
$500 000 et plus	52%	57%	44%	47%	69%	44%	83%

Participation ordinairement recherchée	(r.:78%)						
moins de 10%	9%	4%	22%	13%	30%	7%	0%
10% à 49%	25%	20%	24%	13%	18%	31%	3%
50% à 100%	23%	9%	12%	13%	14%	0%	74%
participations majoritaires et minoritaires	43%	67%	42%	61%	38%	62%	23%
Méthodes de surveillance acceptées	(r.:89%)						
états périodiques seuls	24%	7%	47%	0%	33%	44%	0%
directeur passif	26%	32%	32%	11%	20%	48%	0%
directeur actif	54%	61%	68%	44%	53%	48%	55%
conseils de gestion constants	43%	58%	32%	78%	40%	9%	67%
administration directe	25%	32%	21%	44%	13%	0%	48%
Période de portefeuille maximum	(r.:89%)						
0-3 ans	23%	4%	60%	29%	60%	33%	0%
4-6 ans	41%	72%	40%	29%	20%	47%	0%
7-10 ans	14%	24%	0%	29%	20%	20%	0%
plus de 10 ans	22%	0%	0%	13%	0%	0%	100%

[1] Taux de réponse, c'est-à-dire pourcentage des 151 investisseurs qui ont répondu à la question.

[2] Lire: 69% des 94% d'investisseurs qui ont répondu à la question acceptent ordinairement d'investir dans des entreprises en démarrage.

procurer à l'entreprise un service constant de conseils en gestion; à désigner certains administrateurs.. La méthode la plus généralement admise, c'est-à-dire par 54% des investisseurs du groupe, consiste à être représenté au conseil d'administration par un délégué actif (avec voix délibérante); ensuite, à 43%, les investisseurs préfèrent se constituer conseillers en gestion. Voilà les méthodes les plus connues des organismes d'investissement spéculatif, des administrateurs de risque, des conseillers en placements et des sociétés à portefeuille, bien que certaines de ces catégories renversent l'ordre de préférence.

7. Qualités recherchées et offertes aux entreprises

La qualité que recherchent le plus souvent les investisseurs qui envisagent d'investir des fonds dans une entreprise (à 81%) est la compétence générale de gestion; viennent ensuite la compétence commerciale (à 63%) et la recherche technique (51%). Les investisseurs sont le plus souvent prêts à aider les entreprises dans la planification financière (à 90%), les conseils sur les fusions et les acquisitions d'autres entreprises (à 82%) et la gestion financière (à 77%). Ainsi les maisons financières des diverses catégories recherchent de préférence des qualités de gestion générale, des qualités non financières dans les entreprises, et sont préparés à les seconder surtout en apportant diverses qualités financières.

8. Période de portefeuille maximum

La période maximale pendant laquelle les investisseurs projettent de garder leurs placements varie de moins de trois ans à plus de 10 ans. La période la plus commune se situe entre quatre et six ans (41%). Aucun conseiller en placement ni courtier en valeurs mobilières, ne fixent une période de portefeuille supérieure à 10 ans, aucun

fonds de risque, de période supérieure à six ans. Par définition, aucune société à portefeuille ne fixe de période maximum inférieure à 10 ans, aucun organisme d'investissement spéculatif ne fixe de période supérieure à 10 ans. Comme groupe, c'est celui des administrateurs de risque qui présente la plus grande diversité de périodes de portefeuille.

A.4 **Placements récents des 151 investisseurs à portefeuille diversifié**

Les enquêteurs ont prié investisseurs de décrire leurs trois derniers placements dans des sociétés anonymes non cotées. Les résponses (à 93%) à la question ont porté sur 303 placements. Sur ce nombre, 194 ont été faits dans les deux années précédant l'été 1971. C'est ce groupe qui a été choisi pour la description, parce qu'il réunit les placements d'époque comparable.

1. Satisfaction au sujet des placements

   Les investisseurs sont priés de déclarer leur degré de satisfaction au sujet de chaque placement indiqué, sur une échelle d'opinion en cinq points, allant du mécontentement 1), en passant par la satisfaction 3), au grand contentement 5). Les classements qui en résultent sont évidemment très subjectifs. Ils sont néanmoins utiles dans la mesure où ils nous permettent de décrire les caractéristiques des placements récents en rapport avec les jugements que portent les investisseurs sur leur expérience. On peut supposer que l'expérience récente a quelque effet sur la pratique prochaine.

2. Activité de l'entreprise, type de marché

   Les placements sont à peu près également répartis entre les entreprises de fabrication (41%) et les entreprises de service (39%) (voir tableau 3). Les organismes d'investissement spéculatif, les

TABLEAU 3 RÉCENTS PLACEMENTS DE 151 INVESTISSEURS DE PORTEFEUILLE DIVERSIFIÉ DANS LES SOCIÉTÉS ANONYMES NON COTÉES

(en pourcentage d'investisseurs ou en dollars)

Investisseurs Placements (nombre d'entreprises)	Total (151)	Organismes d'investissement spéculatif (31)	Fonds de risque (22)	Administrateurs de risque (10)	Conseillers en placements (17)	Courtiers en valeurs mobilières (29)	Sociétés de portefeuille (24)
Nombre de placements déclaré	194	48	29	16	23	32	24
Activité de l'entreprise (%)	(r.:99%)[1]						
fabrication	41%[2]	52%	48%	58%	39%	31%	35%
service	39%	38%	35%	21%	48%	44%	39%
divers	20%	10%	17%	21%	13%	25%	26%
Type de marché (%)	(r.:95%)						
consommation	35%	38%	26%	21%	53%	43%	27%
industrie	52%	52%	67%	64%	33%	54%	46%
les deux	13%	10%	7%	14%	14%	3%	27%
Situation géographique de l'entreprise	(r.:94%)						
province d'origine	65%	62%	32%	79%	58%	73%	67%
autres provinces	23%	19%	32%	21%	32%	23%	25%
étranger	12%	19%	36%	0%	10%	4%	8%
Étape de développement	(r.:98%)						
démarrage	45%	38%	48%	46%	26%	66%	24%
développement	17%	19%	37%	15%	39%	16%	0%
expansion	19%	21%	11%	23%	13%	15%	16%

situation difficile	8%	12%	0%	0%	4%	0%	24%
rachat	11%	10%	4%	16%	18%	3%	36%
Niveau technologique[3]	(r.:77%)						
nouveau	28%	32%	53%	25%	25%	17%	11%
établi	72%	68%	47%	75%	75%	83%	89%
Valeur marchande de l'entreprise (en milliers de dollars)[4]	(r.:88%)						
1er quartile	$ 250	$ 415	$ 380	$ 255	$ 240	$ 135	$ 225
médiane	725	1 010	980	950	550	550	750
3e quartile	2 500	2 050	3 600	3 400	2 250	1 100	2 300
Importance du placement (en milliers de dollars)[5]	(r.:92%)						
1er quartile	$ 60	$ 95	$ 90	$ 40	$ 105	$ 40	$ 110
médiane	185	235	145	300	225	165	475
3e quartile	530	410	275	1 125	575	550	1 125
Participation[5]	(r.:92%)						
0:9%	17%	16%	45%	6%	20%	10%	0%
10-49%	39%	49%	41%	38%	25%	46%	0%
50-100%	44%	25%	14%	56%	55%	44%	100%

[1] Taux de réponse, c'est-à-dire pourcentage des 194 placements sur lesquels les renseignements sont disponibles.

[2] Lire: 41% des placements pour lesquels l'activité de l'entreprise est définissable sont dans des entreprises de fabrication.

[3] Niveau de technologie selon l'appréciation de l'enquêteur.

[4] Calculé au prix du placement X (100 ÷ % participation achetée).

[5] Montant de la participation que représente soit le placement direct de l'investisseur, soit le placement du syndicat, si l'investisseur en a constitué un.

fonds de risque et les administrateurs de risque ont fait relativement plus de placements dans les entreprises de fabrication; les conseillers en placement, les courtiers en valeurs mobilières et les sociétés à portefeuille placent relativement plus souvent leurs fonds dans les entreprises de service.

Pour la moitié à peu près, les placements visent des produits destinés à l'industrie; pour un tiers environ, des produits destinés à la consommation. Le reste des produits en cause est destiné aux deux marchés. Ce sont les fonds de risque (à 67%) et les administrateurs de risque (à 64%) qui placent la plus forte proportion de capitaux dans les produits destinés à l'industrie; les conseillers en placements (à 53%) et les courtiers en valeurs mobilières (à 43%) qui consacrent la plus forte proportion de placements aux biens de consommation.

3. Technologie nouvelle ou établie

D'après l'appréciation de l'enquêteur, on a essayé de répartir les placements en placements comportant une technologie nouvelle et placements fondés sur la technologie existante. On estime que le quart environ des placements porte sur une nouvelle technologie, la moitié se fonde sur la technologie existante; pour le reste, il n'y a pas de classe bien définie. Des placements dans une technologie nouvelle, 57% sont faits par des investisseurs qui se déclarent très intéressés par les placements futurs de cette nature; 30% le sont par des investisseurs que l'opération intéresse modérément; 13% par des investisseurs qui déclarent ne plus s'intéresser à la nouvelle technologie à l'avenir. Les deux premiers chiffres signifient que les investisseurs interrogés manifestent certains niveaux de spécialisation; le troisième chiffre révèle des expériences décevantes.

Les fonds de risque placent relativement plus souvent leurs fonds dans les entreprises à technologie nouvelle que les autres investisseurs. La moitié à peu près des placements qu'ils déclarent visent des entreprises à technologie nouvelle. La proportion est du tiers dans le cas des placements des organismes d'investissement spéculatif. Très rares sont les placements faits dans les entreprises à technologie bien établie qui se trouvent à l'étranger; mais les entreprises étrangères prennent le tiers à peu près des placements faits dans les affaires qui comportent une technologie nouvelle.

4. Étapes de développement

Les placements se font ordinairement dans les entreprises en démarrage (45%). Moins de 20% des placements sont faits dans les entreprises qui sont à l'une des quatre autres étapes. Les courtiers en valeurs mobilières investissent le plus fort pourcentage (66%) de leurs placements, à l'étape du démarrage; les conseillers en placements, à l'étape du développement (39%), c'est-à-dire dans les entreprises qui sont en exploitation, mais qui ne sont pas encore rentables; les sociétés à portefeuille, à l'étape du rachat (36%).

La plupart des groupes d'investisseurs et la plupart des investisseurs individuellement ne placent pas leurs fonds à toutes les étapes des entreprises. Les fonds de risque, les administrateurs de risque et les courtiers en valeurs mobilières qui déclarent leurs placements n'investissent pas de fonds dans les entreprises en difficulté, c'est-à-dire dans celles où l'on investit des capitaux pour rétablir leur rentabilité. Les sociétés à portefeuille ne placent pas de fonds dans les entreprises à l'étape du développement. Les fonds de risque et les courtiers en valeurs

mobilières font plus de 95% de leurs placements aux étapes du démarrage, du développement et de l'expansion.

Une statistique comparée des catégories de placement, qui n'est pas reproduite dans ce guide, nous apprend que les placements se font à des étapes plus tardives des entreprises de service que des entreprises de fabrication.

Les estimations de placements dans les entreprises en développement sont beaucoup plus faibles que celles des placements à d'autres étapes; 26% seulement des placements dans les entreprises en développement sont considérés meilleurs que satisfaisants. À peu près le quart des investissements à cette étape sont consentis par des investisseurs qui en général n'ont pas l'intention de faire d'autres placements à l'avenir. Au contraire, 45% des placements dans les entreprises en démarrage sont évalués comme meilleurs que satisfaisants; 19% de ces placements ont consentis par des investisseurs qui en général n'envisagent pas de refaire des placements semblables, du moins dans un avenir proche. Un seul placement à l'étape de l'expansion est consenti par un investisseur qui en principe n'envisage pas de refaire un placement à cette étape à l'avenir.

5. Situation géographique de l'entreprise

La plupart (65%) des placements sont faits dans la province d'origine de l'investisseur; suivent les placements faits dans d'autres provinces (23%); enfin viennent les placements faits dans les entreprises de l'étranger (9% aux États-Unis: 3% ailleurs). Les investisseurs dont la répartition géographique des placements s'éloigne le plus du modèle courant sont les fonds de risque, dont les placements se répartissent à

peu près également entre les trois zones. Les investisseurs dont le siège est à Montréal placent des fonds à l'étranger relativement plus souvent que les autres; les investisseurs de l'Ouest se bornent à peu près exclusivement au Canada. Les placements à l'étranger se font relativement plus souvent dans les entreprises à technologie nouvelle et à l'étape du développement. Un peu moins de la moitié des fonds investis aux États-Unis proviennent d'investisseurs qui surveillent leurs placements surtout au moyen d'états périodiques; par opposition, 21% seulement des placements faits au Canada proviennent d'investisseurs qui se contentent de ce moyen de surveillance.

6. Valeur marchande de l'entreprise
Importance du placement
Participation

Les enquêteurs ont recueilli des renseignements sur le montant des placements et la proportion de la participation. D'après ces renseignements, on a calculé la valeur marchande de l'entreprise. Ainsi calculée, la valeur marchande médiane du capital des entreprises est de $725 000. Pour le quart des entreprises, cette valeur est inférieure à $250 000; pour un autre quart, elle dépasse $2 500 000. La valeur médiane des entreprises financées par les organismes d'investissement spéculatif, les fonds de risque et les administrateurs de risque est nettement plus élevée que celle des entreprises financées par les sociétés de portefeuille, les conseillers en placements et les courtiers en valeurs mobilières qui déclarent leurs placements.

L'importance du placement s'entend du montant investi par la société interrogée ou par le syndicat qu'elle a créé. Le placement médian est

de $185 000; les placements les plus élevés proviennent de sociétés de portefeuille, les moins élevés des fonds de risque. Le chiffre de l'avoir diffère donc de celui de la valeur marchande des placements.

La participation des investisseurs leur assure une position majoritaire dans 44% des placements. Les organismes d'investissement spéculatif et les fonds de risque acquièrent une participation majoritaire relativement beaucoup moins souvent que les autres catégories d'investisseurs. Près de la moitié des placements des fonds de risque assurent une participation inférieure à 10%. Tous les placements que déclarent les sociétés à portefeuille confèrent une position majoritaire.

A.5 Conclusion

Sous réserve des limites fixées au sujet, l'enquête montre qu'il existe au Canada un nombre considérable d'investisseurs divers qui sont prêts à fournir des capitaux spéculatifs. Les uns sont spécialisés, d'autres diversifient leurs placements. Ces derniers, pris en groupe, sont prêts à envisager les placements dans une large gamme de secteurs d'activité; dans des entreprises à diverses étapes de croissance; proches du siège des investisseurs ou lointaines, à l'étranger même; dans l'ensemble des entreprises ou dans les plus petites; ils sont prêts à accepter des participations majoritaires ou minoritaires; à surveiller leurs placements selon diverses modalités; à fournir des services, en particulier des services financiers, pour suppléer à ceux des entreprises dans lesquelles ils placent leurs fonds; à fixer de courts, moyens ou longs termes à leurs investissements.

L'enquête ne conclut pas sur la question de savoir si les capitaux spéculatifs disponibles sont suffisants du point de vue de l'entrepreneur. C'est une chose d'indiquer le nombre d'investisseurs qui se déclarent prêts à accepter les placements présentant certaines caractéristiques, c'en est une autre d'indiquer combien d'investisseurs accepteront l'ensemble des caractéristiques de financement que requiert un entrepreneur donné. Les enquêteurs ont constaté que certains investisseurs estiment qu'il y a assez de capitaux spéculatifs disponibles pour les projets valables. On ne saurait affirmer toutefois que les entrepreneurs partagent nécessairement ce point de vue.

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA

52584

L'apport de capitaux spéculatifs est une question particulièrement importante pour l'économie canadienne qui se caractérise par un nombre assez élevé de possibilités de placements à fort taux de risque, par un grand nombre d'investissements étrangers et par la nécessité de maintenir un taux élevé de croissance économique pour offrir des emplois à une population active qui augmente rapidement. Néanmoins, il existe peu d'information méthodique sur les capitaux spéculatifs. Ce guide comble certaines lacunes en aidant les entrepreneurs à connaître les bailleurs canadiens de capitaux spéculatifs et à négocier avec eux.

Industrie et Commerce
Industry, Trade and Commerce

Information Canada
Ottawa, 1973

(also published in English)