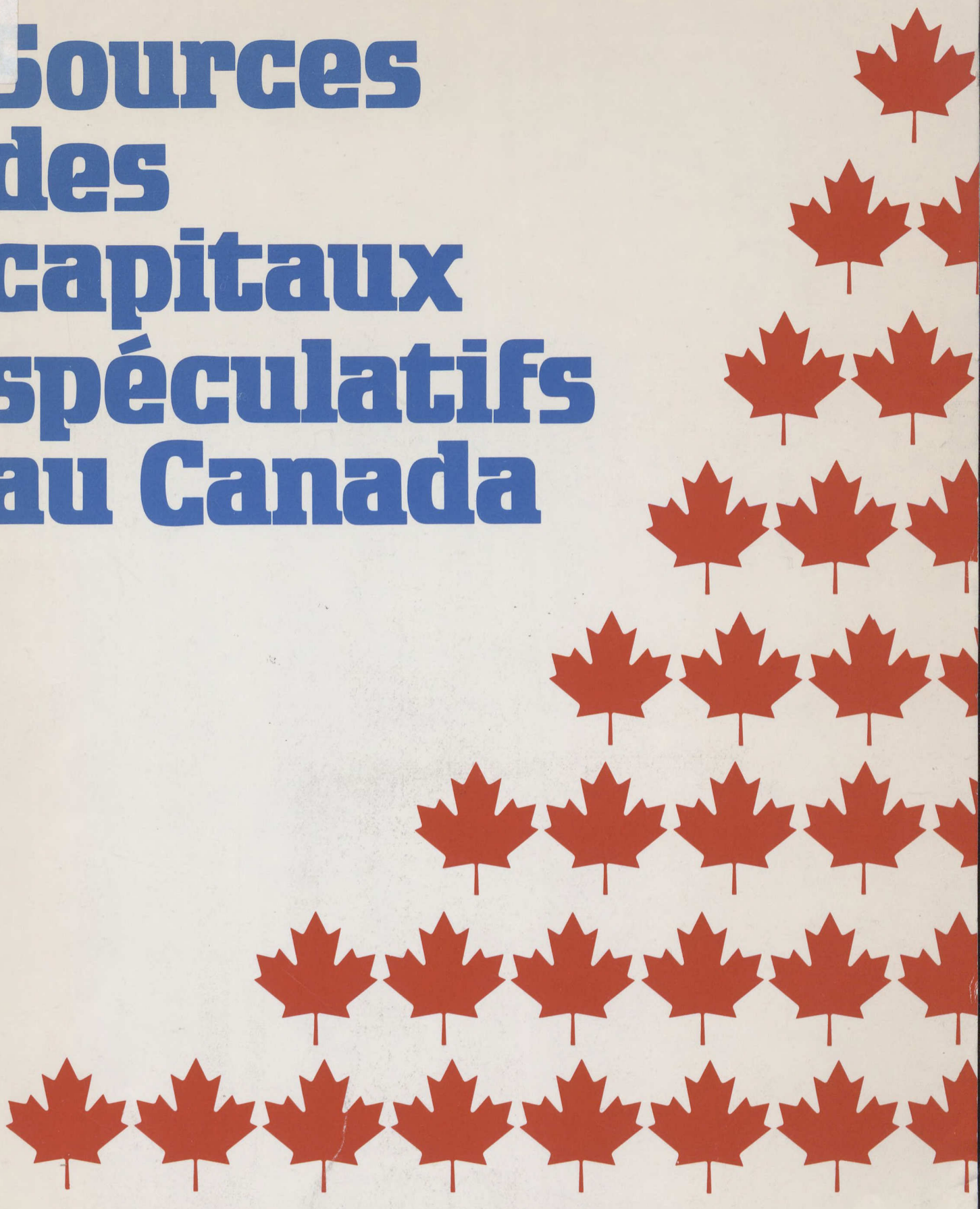
HG
3729
.G22M3514
1978

Sources des capitaux spéculatifs au Canada



DEPARTMENT OF INDUSTRY TRADE & COMMERCE
LIBRARY
NOV 1 1978
BIBLIOTHÈQUE
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

SOURCES DES CAPITAUX SPÉCULATIFS AU CANADA

ÉDITION RÉVISÉE

Élaboré à l'intention du

Ministère de l'Industrie et du Commerce
Gouvernement du Canada

par

Peter McQuillan, associé
Brian Wilson
Ernst & Ernst
Comptables agréés
Toronto (Ontario)

Howard Taylor, associé
James Catty
Deloitte, Haskins & Sells
Comptables agréés
Toronto (Ontario)

Bibliographie de
T. E. Clarke
Institut canadien de gestion de l'innovation
Ottawa (Ontario)

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1978
N° de cat. C2-48/1978F
ISBN 0-662-10108-1

© Minister of Supply and Services Canada 1978
Cat. No. C2-48/1978
ISBN 0-662-90059-6

(Also Published in English)

PRÉFACE

L'entrepreneur en quête de capitaux de démarrage a tendance à utiliser ses propres épargnes ou à s'adresser à des prêteurs conventionnels ou à des agences gouvernementales, plutôt que de recourir aux sociétés de capitaux spéculatifs. Il peut toutefois arriver que ces sources ne s'avèrent pas satisfaisantes et que l'entrepreneur doive recourir aux investisseurs spéculateurs.

Le monde des sociétés de capitaux spéculatifs peut porter à confusion et aussi, intimider ceux qui n'y sont pas initiés. Il en découle que l'entrepreneur qui en est à ses débuts risque fort de ne pas être en mesure de négocier les meilleurs arrangements financiers possibles s'il ne jouit pas de la préparation et des conseils qui s'imposent. Aborder ce monde en position de faiblesse ou sans expérience écarte presque toutes les chances de réussite.

Le présent livre a notamment pour but de conseiller l'entrepreneur sur la meilleure façon d'établir des contacts avec un investisseur possible. La connaissance des pratiques et des politiques des investisseurs spéculateurs permettra au demandeur de savoir à quoi s'attendre en commençant les pourparlers et améliorera ses chances de succès.

Cette seconde édition de Sources des capitaux spéculatifs au Canada fait aussi état des préférences des investisseurs, tant au point de vue des sommes à investir qu'en ce qui a trait aux secteurs d'activité, aux régions et aux types d'entreprises. Le marché des capitaux spéculatifs est dynamique et de nouvelles sociétés ont vu le jour depuis la parution de l'édition de 1973. Des provinces ont mis sur pied leurs propres sociétés de développement et financent maintenant toutes sortes d'entreprises au moyen de holdings d'actions ou d'autres formes de placements. En 1975, la Banque Fédérale de Développement a remplacé la Banque d'Expansion Industrielle—il s'agit d'une nouvelle agence munie d'un nouveau mandat. La Banque Fédérale de Développement accroît ses services de prêts à la petite entreprise et est davantage active dans le domaine du financement capital-actions.

Bien que cette nouvelle édition soit utile à l'entrepreneur en quête de capitaux, cette recherche demeure compliquée et souvent difficile. A court terme, il est important d'aider les entrepreneurs à surmonter ces difficultés, mais il importe de souligner que la création d'un système de financement des entreprises plus efficace présente beaucoup plus d'intérêt et que le gouvernement fédéral s'y emploie fermement. Certains pas ont déjà été franchis à cette fin, mais il reste beaucoup à faire. Le gouvernement estime qu'il est de la plus haute priorité de trouver des moyens d'améliorer les possibilités de financement de la petite entreprise.

Len Marchand Jean Chrétien

Le 11 août 1977

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements

Introduction de M. J. V. Poapst

		PAGE
Chapitre 1	**CAPITAUX SPÉCULATIFS ET INVESTISSEURS SPÉCULATEURS**	1
1.1	Cherté du financement de capital	
1.2	Définition des capitaux spéculatifs	
1.3	Occasions intéressantes de placement	
1.4	Choix et approche de l'investisseur spéculateur	
1.5	Négociation des conditions de l'emprunt	
1.6	Causes de refus par les investisseurs spéculateurs	
1.7	Surveillance des placements par l'investisseur spéculateur	
Chapitre 2	**QUELQUES EXEMPLES DE PLACEMENT DE CAPITAUX SPÉCULATIFS AU CANADA**	7
2.1	Channel Seventy-Nine Limited	
2.2	Lumonics Research Limited	
Chapitre 3	**LE PLAN D'ENTREPRISE**	10
3.1	Définition du plan d'entreprise	
3.2	Raisons d'un plan d'entreprise	
3.3	Le plan d'entreprise—Données générales	
3.4	Le plan d'entreprise proprement dit	
3.4.1	Genèse	
3.4.2	Direction	
3.4.3	Main-d'œuvre	
3.4.4	Recherche et développement	
3.4.5	Commercialisation	
3.4.6	Fabrication	
3.4.7	Autres renseignements	
3.4.8	Renseignements financiers	
3.5	Précautions à prendre	
3.6	Quelques conseils pour attirer des capitaux spéculatifs—Résumé	
Chapitre 4	**LANCEMENT D'UNE NOUVELLE ENTREPRISE—FINANCEMENT DES PREMIÈRES ÉTAPES—MOMENTS DIFFICILES**	16
4.1	Risques inhérents	
4.2	Le capitaliste spéculateur et l'entrepreneur face aux nouvelles entreprises	
4.3	Comment les capitalistes spéculateurs jugent une nouvelle entreprise	
4.4	L'entrepreneur: le maître d'œuvre de la nouvelle entreprise	
4.5	Amélioration des possibilités de financement d'une nouvelle entreprise	
4.6	Diminuer les risques du marketing	
4.7	Diminuer les risques technologiques	
4.8	Parfois, nouveaux produits et nouvelles sources de financement vont de pair	
4.9	Conclusion—Nouvelles entreprises	
Chapitre 5	**AUTRES SOURCES DE FINANCEMENT**	20
5.1	L'entrepreneur a-t-il épuisé les autres sources de financement?	
5.2	Vaut-il mieux faire appel aux capitaux du public ou aux capitaux spéculatifs?	
5.3	Voie détournée vers le financement de démarrage	
5.4	Aide gouvernementale—Quelques rappels utiles	
5.5	Aide gouvernementale—Aperçu des divers programmes d'aide du gouvernement fédéral	
5.6	Aide gouvernementale—Aperçu des divers programmes d'aide des gouvernements provinciaux	
5.6.1	Alberta	
5.6.2	Colombie-Britannique	
5.6.3	Manitoba	
5.6.4	Nouveau-Brunswick	
5.6.5	Terre-Neuve	
5.6.6	Nouvelle-Écosse	
5.6.7	Ontario	
5.6.8	Île-du-Prince-Édouard	
5.6.9	Québec	
5.6.9A	Saskatchewan	
Chapitre 6	**PROFILS DES GROUPES CANADIENS D'INVESTISSEMENTS SPÉCULATIFS**	32
6.1	Avertissement	
6.2	Les sources de capitaux spéculatifs selon l'importance du placement choisi	
6.3	Profils des groupes canadiens d'investissement spéculatif	
	Colombie-Britannique	
6.3.1	Athabasca Columbia Resources Ltd	
6.3.2	Bawlf Management Inc.	
6.3.3	Ventec Investments Ltd	
6.3.4	Ventures West Capital Ltd	
	Alberta	
6.3.5	Cavendish Investing Ltd	
6.3.6	Congress Resources Ltd	
6.3.7	Dyna Corp Group Ltd	
	Ontario	
6.3.8	Ambrose Ltd	
6.3.9	Anmercosa Ventures Limited	
6.3.10	Batler Daniels Ltd	
6.3.11	Boyd, Stott & McDonald Limited	
6.3.12	CGI & Third Venture Capital Limited	
6.3.13	Canada Overseas Investments Limited	
6.3.14	Canadian Corporate Management Company Limited	
6.3.15	Canadian Venture Capital Corporation	
6.3.16	Charterhouse Canada Limited	
6.3.17	Commonwealth Development Finance	
6.3.18	Dore Services Ltd	
6.3.19	Emperical Enterprises Limited	
6.3.20	Helix Investments Limited	
6.3.21	INCO Ltd	
6.3.22	INDAL Ltd	
6.3.23	Industrial Hydrocarbons Limited	
6.3.24	Maplebrook Investments Ltd	
6.3.25	McConnell & Company Limited	

6.3.26 Merit Investment Corporation
6.3.27 Roymark Financial Services Limited
6.3.28 SB Capital Limited
6.3.29 Sharwood and Company
6.3.30 TD Capital Group
6.3.31 Triarch Corporation Limited
6.3.32 United Dominions Corporation (Canada Limited)
6.3.33 Venturetek International Limited
Québec
6.3.34 Bolex Consulting Ltd
6.3.35 Canadian Enterprise Development Corporation Limited
6.3.36 Commanik Ltd
6.3.37 Consortium Investment Corporation
6.3.38 Banque fédérale de développement
6.3.39 Francana Development Corporation Ltd
6.3.40 Genstar Limited
6.3.41 Gerbro Corporation
6.3.42 Kauser, Lowenstein & Meade Ltd
6.3.43 New Venture Equities Ltd., and Beutel, Goodman & Company Ltd
6.3.44 RoyNat Ltd
6.3.45 Smith's Investment Corp. Ltd
6.3.46 Sutton Ventures Ltd

Chapitre 7 **BIBLIOGRAPHIE (Entreprise, spéculation, gestion des petites entreprises)** 46

REMERCIEMENTS

Nous désirons souligner la collaboration très précieuse qu'ont apportée à la préparation de cette étude MM. Frank Doyle et Andrew Siman, du ministère de l'Industrie et du Commerce, et M. George H. R. Goldsmith, de Ernst et Ernst, de Toronto. D'autres collaborateurs nous ont aussi été d'un précieux secours.

C'est au cours de l'été et de l'automne de 1976 que nous avons recueilli nos renseignements sur les sources de capitaux spéculatifs canadiens. Les firmes dont les noms figurent dans ce livre nous les ont fournis et les ont aussi vérifiés.

En dépit de cette remarquable collaboration, il se peut que des erreurs se soient glissées dans le présent texte, et les auteurs en assument la pleine responsabilité.

Peter McQuillan
Howard Taylor

INTRODUCTION

À LA PREMIÈRE ÉDITION

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.

A 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
Professeur
Faculty of Management Studies
Université de Toronto
1973

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'emporte sur l'autre. L'investisseur spéculateur est un professionnel pratique qui ne s'embarrasse pas d'attachements 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.

Cette étape voit l'auteur de l'idée, du design ou du service vérifier les diverses réactions qu'ils suscitent.

Règle générale, aucune entreprise n'existe à ce moment-là, et les sources de capitaux se limitent à des fonds privés et à des bailleurs de fonds personnels.

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.)

Le produit ou service est à ce moment prêt. Une équipe de gestion se constitue, des clients potentiels s'engagent à passer des commandes et la compagnie s'apprête à mettre la production en marche.

C'est alors que se fait normalement sentir la nécessité de recourir à des sources de financement extérieures et que l'entrepreneur a de la difficulté à réunir les capitaux nécessaires, en raison des risques supplémentaires.

Le chapitre 4 traite longuement de cette étape, afin d'aider l'entrepreneur à bien saisir la nature de ces risques et à les réduire au minimum grâce à une planification minutieuse.

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.

Au cours de cette étape, le produit, le marketing, la distribution, le prix, la qualité et d'autres aspects font l'objet de modifications et d'ajustements. Cette étape prend généralement fin lorsque la compagnie est en mesure de joindre les deux bouts chaque mois avec régularité.

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.

Cette étape se caractérise par l'adjonction de nouveaux produits et services au premier produit qui s'est avéré une réussite, ou par l'entrée de la compagnie sur de nouveaux marchés.

Placements de secours—

Placement en actions dans une entreprise en 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 6, 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 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.

Voie 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 nécesssaires 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) A 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 entreprise 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 désillusioné 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 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. Evidemment, 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 esquissé au chapitre 6 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 son 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 à réaliser éventuellement sa mise de fonds, il place ordinairement ses fonds dans les titres qui, du point de vue financier et fiscal, assu-

rent 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 un 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 spéculateur 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. Avec des garanties, l'investisseur spéculateur peut retarder sa décision d'investir jusqu'au remboursement de la dette.

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. A 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 financement 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 entraîneraient 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 le 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

Voici quelques raisons qui poussent les investisseurs spéculateurs à refuser les sollicitations des compagnies:

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. la direction n'a pas la compétence requise. L'entrepreneur doit se rendre compte que la bonne marche d'une affaire exige des dirigeants compétents. Seule une administration sérieuse et équilibrée attirera les capitaux spéculatifs;
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. même exploités avec succès, les biens ou les services promettent une rémunération insuffisante du capital investi, compte tenu du risque couru par les investisseurs;
8. le projet d'entreprise est prématuré. Le moment choisi pour lancer le produit est décisif. Il se peut que les goûts et les mœurs 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 œufs 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 Channel Seventy-Nine Limited

Entre 1970 et 1972, Phyllis Switzer, Moses Znaimer et d'autres associés ont vu leur rêve devenir réalité sous la forme de CITY-TV, à Toronto. Après quatre ans d'activité, la compagnie réalise des profits et fournit un magnifique exemple d'investissement de capitaux spéculatifs dans un secteur comportant beaucoup de risques.

M^me^ Switzer était consciente de la nécessité d'une programmation locale, et le Conseil de la radio-télévision et des télécommunications canadiennes (CRTC) encourageait la chose. Toronto paraissait l'endroit idéal pour une programmation locale et spécialisée.

C'est en 1971 que le groupe proposa au CRTC la création de la première station canadienne UHF, dont la clientèle devait être avant tout formée d'abonnés du câble avec les téléspectateurs ordinaires en sus. Un seul studio et la transmission en noir et blanc réduiraient les coûts au minimum. La compagnie projetait des immobilisations initiales de $855 000 et les pertes prévues avant qu'elle puisse joindre les deux bouts le troisième mois de sa quatrième année d'opérations se montaient à $1 692 000, ce qui nécessitait donc un capital de $2 547 000. Le financement devait provenir d'investisseurs, de prêts bancaires et des comptes à recevoir.

Les investisseurs se virent offrir 30 unités chacun comprenant cinq actions privilégiées à $10 000 l'action et 233 actions ordinaires de $2.00 chacune au prix de $50 466 l'unité. Les quatre fondateurs s'engageaient à acheter 3000 actions ordinaires à un cent chacun.

Ce plan d'entreprise fut présenté sous forme de prospectus décrivant les promoteurs et l'équipement et présentant en détail les perspectives de profits et pertes pour les six premières années.

C'est en grande partie à cause de ces détails et de l'excellence du prospectus que le projet attira les premiers investisseurs. A l'été 1971, 25 investisseurs, soit 50% de ceux qui avaient été approchés, avaient assuré le financement. Il y avait parmi eux des individus, des compagnies de capitaux spéculatifs, un groupe minier et des promoteurs immobiliers. La demande fut présentée en septembre au CRTC, et le permis fut accordé le 25 novembre 1971.

C'est alors que survinrent les problèmes. Les besoins de la publicité avaient décidé la direction à télédiffuser en couleur. Il fallut donc modifier les prévisions financières et porter les unités de 30 à 40, afin de trouver d'autres fonds. Une banque à charte avait d'abord consenti à avancer $800 000, mais après d'âpres négociations, elle n'accordait plus qu'un prêt à terme de $400 000 tout en étant d'accord pour discuter des $400 000 restant après six mois d'activité, lorsque le déficit serait élevé et les liquidités réduites. La compagnie s'adressa à une autre banque qui approuva une ligne de crédit de $600 000 garantie par les comptes recevables.

Disposant de fonds limités, CITY-TV devait faire preuve d'innovation pour produire 41 heures de programmes locaux par semaine. Afin de remplir ses horaires, elle devait recourir à l'achat de spectacles populaires américains en deuxième main, d'émissions de la B.B.C., d'émissions spéciales et de vieux films en séries.

Les émissions débutèrent en septembre 1972, soit 10 mois après l'obtention du permis. Les coûts étaient de 55% supérieurs à ce qui avait été prévu. Avant que le poste ne commence à émettre, $1 570 000 des $2 019 000 investis avaient été dépensés. Les revenus de la première année d'opération se terminant le 31 août 1973 s'élevèrent à $1 432 000, soit 133% de plus que prévu, et les commanditaires se montraient de plus en plus intéressés. Toutefois, des dépenses plus élevées que prévu amenèrent un déficit de $1 187 000, beaucoup plus que les $803 000 projetés.

L'exercice financier de 1974 présenta des caractéristiques semblables, avec des ventes de 170% plus élevées que prévu et un déficit de $938 000, soit 53% de plus que les prévisions. La compagnie avait besoin d'autres fonds, et en décembre 1973, chaque action ordinaire fut subdivisée en 100 nouvelles actions ordinaires; les actionnaires achetèrent 167 359 actions à $1.50. CITY-TV décida ensuite d'installer son transmetteur sur la tour du CN, ce qui lui permettrait d'atteindre deux fois plus de foyers mais nécessiterait d'autres investissements. En septembre 1974, les actionnaires achetèrent 250 000 actions ordinaires à $1.50 et un important fonds de retraite en acheta 125 000 à $2.00, pour un total de $625 000.

Lors de l'exercice financier 1975, la banque, satisfaite de l'évolution des affaires, porta le prêt à terme à $1 500 000. Les ventes dépassaient de 138% les prévisions et le déficit de $289 000, dont la dépréciation de $210 000, était de 40% plus élevé que prévu. En termes de liquidités, la compagnie était sur le point de joindre les deux bouts et n'avait plus besoin de financement.

En juin 1976, CITY-TV jouissait d'intéressants bénéfices depuis huit mois. Les revenus de publicité continuaient d'augmenter et l'exercice financier de 1977 s'annonçait bien, des spectacles américains en première main étant notamment prévus pour la première fois à l'automne.

Comment les investisseurs avaient-ils procédé? En décembre 1971, un souscripteur avait acheté une unité de 5 actions privilégiées de $10 000 et de 233 actions ordinaires, au coût de $50 466. Assumant qu'il a exercé tous ses droits en décembre 1973 et en novembre 1974, il détient maintenant cinq actions privilégiées d'une valeur aux livres de $50 000 et 31 600 actions ordinaires valant $85 636, le tout se montant à $135 636. Un investissement de $62 816 lui a donc procuré des bénéfices théoriques de 116% en cinq ans, sans qu'il ait touché d'argent comptant sur son investissement. Si cet investisseur avait vendu lors de l'offre la plus récente, ses bénéfices annuels avant impôt auraient été de 16%.

Cette expérience démontre notamment ce qui suit:

1. Le plan d'entreprise constitue l'un des plus importants éléments de sa présentation aux investisseurs spéculateurs et une base essentielle de gestion. C'est la seule façon valable pour l'entrepreneur de "vendre" son idée aux investisseurs, de leur démontrer qu'il "connaît son affaire" et qu'il sait où il va.
2. La nouvelle entreprise devrait toujours s'adresser à des investisseurs qui seront en mesure de lui fournir d'autres fonds au fur et à mesure qu'elle se développe.
3. L'entreprise peut recourir à plusieurs sources de capitaux spéculatifs. Dans le cas présent, les banques et les compagnies de capitaux spéculatifs ont joué un rôle important.

2.2 Lumonics Research Limited

En 1969, le gouvernement fédéral a annoncé le développement d'un rayon laser TEA, laser fonctionnant à la pression atmosphérique et excité transversalement. On a demandé aux sociétés intéressées à le fabriquer d'envoyer leurs demandes de permis. Lumonics Research Limited compte parmi les sociétés qui ont obtenu des permis.

Cette société a obtenu un permis parce qu'elle disposait d'une solide équipe de spécialistes qui possèdent des aptitudes techniques, commerciales et administratives. MM. Alan Buchanan, Gordon Mauchel et Allan Crawford jouissaient d'une vaste expérience dans la fabrication et la vente de produits nécessitant le recours à de nombreuses techniques. L'émission du permis était également fondée sur une condition: il fallait obtenir suffisamment de capital pour financer les activités de la société au cours de la première année d'exploitation. Les investisseurs du secteur privé ont acheté 300 000 unités; chaque unité se composait d'une action privilégiée d'une valeur nominale de $1 et d'une action ordinaire vendue à 1 cent chacune.

Les activités de la société ont débuté en janvier 1971 et le progrès ne s'est pas fait attendre. Dès septembre 1971, la société s'est lancée dans la production d'une série de lasers dégageant une grande quantité d'énergie et elle a commencé à effectuer des ventes en présentant un modèle expérimental dans le cadre d'une importante foire commerciale tenue à New York. Au départ, c'est au grand marché américain de la recherche que l'on voulait s'adresser; à cet égard, la réaction a été positive. La société a immédiatement reçu des commandes et elle a commencé à produire de façon active. En 1971, ses ventes se sont élevées à $35 000.

Dès le début, la société a consacré une bonne partie de son budget à la recherche et au développement; de ce fait, elle a eu droit à bon nombre de subventions accordées par le gouvernement fédéral dans le cadre des programmes IRAP, IRDIA, PAIT et DIR. Elle a également reçu de l'aide de la part du gouvernement de l'Ontario par l'entremise de la Société de développement de l'Ontario, qui lui a consenti un prêt à terme à un taux d'intérêt de 8%.

En 1972, Robert Atkinson est venu se joindre à l'équipe de gestionnaires déjà en place. Grâce à leur expérience sur le plan financier, les administrateurs de Lumonics ont préparé des budgets à court terme ainsi qu'un programme commercial à long terme. En 1972, les ventes de cette société ont atteint $341 000.

Pendant la troisième année d'activité, la société s'est vue dans l'obligation, en raison de la nécessité d'accroître son fonds de roulement, de vendre 25% de ses actions ordinaires à une société canadienne au coût de $2.10 l'action. Par la même occasion, on a permis aux actionnaires d'exercer leur droit de préemption pour acheter des actions au même prix.

À la fin de 1973, le volume des ventes de la société avait plus que doublé par rapport à celui de l'année précédente; en outre, la société avait réalisé des bénéfices.

À cette date, Lumonics a élaboré un programme de diversification. Elle a investi dans deux jeunes entreprises américaines qui étudiaient un produit de haute technicité qui n'en était qu'au stade expérimental. Pour diverses raisons, aucune de ces deux sociétés n'a atteint sa pleine capacité selon les plans de la société mère; cette dernière a donc rapidement mis un terme à son aide financière et s'est consacrée essentiellement à l'élaboration de nouvelles utilisations du laser.

À la fin de 1974, le volume des ventes de cette société avait augmenté d'environ 20% par rapport à l'année précédente.

Face à la croissance du marché, il est devenu nécessaire de construire une usine plus grande et plus fonctionnelle. La société a donc présenté une demande d'aide financière au gouvernement de l'Ontario afin de construire et d'équiper un bâtiment. Le gouvernement de l'Ontario a accepté de financer à long terme la construction de la nouvelle usine en accordant deux prêts à la société. Le premier visait environ 50% des frais de construction de l'immeuble et était remboursable sur une période de 20 ans à un taux d'intérêt annuel de 8%; le second couvrait environ 1/3 des frais de construction et était remboursable en six ans à condition que la société atteigne certains objectifs d'embauche.

En 1975, Lumonics a produit des modèles expérimentaux de lasers qui servent à inscrire des caractères alphabétiques et numériques sur des produits. Ce produit, le Laser Mark, constitue une étape importante pour l'industrie du marquage et l'utilisation commerciale du laser. Encore une fois, les ventes de la société ont progressé de 20% par rapport à l'année précédente et ont atteint environ $1,5 million. À cette date, les perspectives financières de la société étaient excellentes.

On peut tirer un bon nombre de leçons de l'expérience Lumonics—

1. Il est possible de créer des sociétés fabriquant des produits de haute technicité au Canada. Nous possédons les entrepreneurs, les idées et les capitaux.
2. Il est essentiel de disposer d'une bonne équipe de gestionnaires. Dans le présent cas, les cadres ont joué un rôle clé dans l'obtention d'investissements étrangers et des permis nécessaires.
3. Les entrepreneurs ont un grand nombre de sources de financement à leur disposition. Dans le cas qui nous intéresse, on s'est servi de capitaux venant du secteur privé, de capital-risque et de toute une gamme d'aide gouvernementale.

4. Une entreprise ne doit pas lancer trop tôt son programme de diversification lorsque son but premier consiste à développer ses séries de produits principaux.

5. Il est essentiel d'élaborer et d'appliquer des programmes commerciaux et financiers à la naissance de la société si l'on veut que cette dernière contrôle sa propre exploitation et qu'elle puisse accroître les investissements venant de l'extérieur.

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'œuvre 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'œuvre 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 et 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 une 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.

Tables 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; par exemple, double espacement, subdivision en courts paragraphes. 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 qui sont 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 présentent 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 possédées dans 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 une 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'œuvre—

Le plan doit indiquer:

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

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'œuvre 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'œuvre, 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'œuvre 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:

   les lois qui régissent la lutte contre la pollution,

   les lois du salaire minimum,

   les nouvelles normes gouvernementales de production,

   les droits de douane,

   contrôle des échanges—"exchange controls"

   les contrôles de prix,

   les 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. A 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 avoit 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 besoins 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 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 à 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 (bailleurs 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

LANCEMENT D'UNE ENTREPRISE—FINANCEMENT DES PREMIÈRES ÉTAPES...MOMENTS DIFFICILES

Les relations entre un entrepreneur et son financier font penser au mariage. Il y a au tout début une sorte d'idylle mais le tout ne sera durable que si les deux parties se complètent quant aux *besoins et aux capacités*. Le financement d'un lancement n'a souvent rien d'idyllique, car les risques inhérents à une nouvelle entreprise sont élevés. Il est toujours quelque peu difficile de réunir des fonds, mais le lancement d'une entreprise multiplie encore plus les problèmes de cet ordre. En 1975, les investisseurs spéculateurs canadiens ont investi environ 10 p. 100 de leurs nouveaux capitaux d'investissement dans de nouvelles entreprises.

Quels sont ces risques plus élevés? La plus grande incertitude découle de l'inertie caractéristique de la nouvelle entreprise, qui peut s'exprimer sur le marché parce que le public n'est pas enclin à acheter le nouveau produit ou parce que la compagnie n'est pas financièrement en mesure d'assurer une rapide distribution du produit. Il est fréquent qu'un important concurrent capitalise sur ce qu'une petite compagnie lance. Une évolution technologique imprévue peut aussi rendre le nouveau produit périmé, tout comme un changement imprévu du climat des affaires peut jouer contre une nouvelle compagnie ou un produit nouvellement lancé. Ainsi, un entrepreneur lance une entreprise de fabrication de mobilier de bureau amélioré après avoir reçu des encouragements d'éventuels acheteurs. Comme la production débute, le pays commence à traverser une période d'austérité et l'entrepreneur se retrouve avec un inventaire et des frais généraux tout en devant se contenter d'excuses de la part de ceux qui auraient pu être ses clients. C'est là un exemple de triste dénouement qui n'était que difficilement prévisible.

4.1 Reconnaître les risques d'une nouvelle entreprise

La nouvelle entreprise comporte donc des risques accrus en matière de marketing, de solidité financière, de technologie et de production, et chacun de ces risques plus prononcés tend à rendre plus craintifs les investisseurs spéculateurs. Il est impossible d'éliminer les facteurs de risque, et l'entrepreneur devrait l'admettre explicitement en s'efforçant de les minimiser grâce à une planification soignée. Une telle planification devrait comprendre l'analyse complète du marché et du prix qu'il faudra payer pour y accéder. Il serait bon de s'arrêter à d'autres produits nécessitant la technologie qui a donné naissance au projet. Le plan devrait faire état des sources et des montants du financement futur. La direction devrait si possible comprendre des gens familiers avec des secteurs semblables à celui de la nouvelle entreprise.

4.2 L'investisseur spéculateur et l'entrepreneur lors du lancement d'une entreprise

L'investisseur spéculateur recherche essentiellement trois choses: la respectibilité, la liquidité et les profits. L'entrepreneur doit donc choisir soigneusement ses gestionnaires.

1. L'investisseur spéculateur peut fournir quelque chose de très rare...de l'argent.
2. L'investisseur spéculateur est sceptique de nature—l'entrepreneur doit être optimiste.
3. L'investisseur spéculateur se consacre entièrement à l'évaluation d'une affaire, ce qui lui confère un gros avantage sur l'entrepreneur qui est en position de faiblesse étant donné son besoin d'argent.
4. Il appert en définitive que le véritable investisseur spéculateur ne tient pas à exercer un contrôle étroit de l'entreprise. Il cherche avant tout à protéger son investissement, et il se départira du contrôle qu'il a pu exercer au début si son investissement s'avère productif.
5. Il ne faut pas presser l'investisseur spéculateur. L'urgence des besoins d'argent témoigne souvent d'une planification insuffisante qui à son tour peut laisser supposer une gestion qui n'est pas à la hauteur.

L'aspect liquidité est essentiel, parce que par définition le capital spéculatif est «pressé». Liquidité et croissance vont de pair, et la présentation du projet devrait donc bien faire ressortir des plans de croissance et de financement de cette croissance qui sont bien conçus. Les profits sont l'élément qui est à la fois le mieux et le moins bien compris. Pour faire en sorte que son capital demeure intact et s'accroisse, l'investisseur spéculateur exigera un rendement plus important que l'investisseur conventionnel. Surtout au tout début, il n'est pas rare qu'un investisseur spéculateur exige un rendement représentant de sept à huit fois son investissement initial en cinq ans, ce qui équivaut à un taux de rendement annuel composé de 40 p. 100 à 50 p. 100.

4.3 Comment les investisseurs spéculateurs jugent le lancement d'une entreprise

Leurs critères sont les suivants:

1. Quelle proportion des fonds initiaux requis l'entrepreneur a-t-il investie?
2. Quel est le montant d'argent nécessaire au lancement de l'entreprise? Quelles seront les sommes supplémentaires nécessaires à son expansion future?
3. Quelle figure la compagnie fera-t-elle à la bourse et quels profits est-elle susceptible d'engendrer?
4. Prévisions et gains anticipés ont-ils de bonnes chances de se réaliser?
5. Si tout ne se déroule pas comme prévu, quelle proportion des investissements pourrait être perdue?
6. Quel est le degré de compétence de la direction ou de l'équipe de gestion?

4.4 L'entrepreneur—L'âme de la nouvelle entreprise

1. Il doit tout d'abord démontrer qu'il a l'expérience et la compétence pour mettre au point le nouveau produit ou le nouveau procédé.

2. Il doit pouvoir bénéficier des meilleurs conseils possibles.
3. Il doit s'adresser directement à l'investisseur spéculateur, sans l'intermédiaire d'un avocat ou d'un comptable, car c'est l'entrepreneur que l'investisseur désire connaître.
4. Il doit s'entourer de collaborateurs dont les connaissances seront complémentaires des siennes, tout en évitant de s'adresser à l'investisseur en équipe. Les entreprises qui réussissent sont pour la plupart le fait d'un homme capable de s'entourer de bons collaborateurs.
5. Il doit se montrer sûr de lui et être prêt à expliquer ce qu'il attend de son entreprise. L'investisseur spéculateur recherche les profits et s'attend à la même chose de l'entrepreneur. Les produits prestigieux ou à grande «valeur sociale» qui ne font pas fructifier les investissements ne l'intéressent pas. La compagnie ne doit pas n'être qu'une aventure personnelle de l'entrepreneur—elle doit aussi apporter des profits aux bailleurs de fonds.
6. Il doit accepter la critique, être ouvert et souple.
7. Il doit se demander si l'investisseur n'estimera pas, dans trois mois, que tout en étant un remarquable innovateur et bâtisseur, il ne possède pas la compétence nécessaire pour diriger la compagnie.
8. Il doit s'assurer que toute soumission écrite est concise, «aérée», et suffisamment sobre pour que les investisseurs puissent facilement en comprendre la substance.

4.5 Amélioration des chances de financement d'une nouvelle entreprise

1. L'entrepreneur doit être prêt à démontrer son engagement financier personnel total. S'il n'est pas prêt à risquer presque tout, l'investisseur ne le sera probablement pas.
2. L'aspect de très loin le plus important d'un plan d'entreprise, c'est le MARKETING. Il importe au plus haut point de s'y consacrer avec la dernière énergie.
3. Les incertitudes d'ordre technique augmentent les risques déjà considérables que présente le lancement d'une entreprise. Il faut tout faire pour les réduire au minimum.
4. Il faut chercher des fonds partout. Plusieurs grosses compagnies qui ne font pas figure d'investisseurs spéculateurs accepteront de financer de nouveaux produits complémentaires des leurs.
5. Il ne faut pas oublier la loi de Murphy...«Si une chose risque de mal tourner, il est probable qu'elle le fasse». Le lancement d'un produit comporte presque toujours des impondérables. Il faut s'assurer des fonds nécessaires au succès complet de l'entreprise.

4.6 Diminution des risques du marketing

La planification du marketing est la pierre angulaire de la nouvelle entreprise. Elle seule saura attirer les investisseurs.

1. Le plan de marketing doit démontrer à l'intéressé:
   (i) pourquoi le produit se vendra
   (ii) ses capacités concurrentielles
   (iii) l'influence du prix du produit sur le choix des clients
   (iv) quels sont, parmi les facteurs qui influencent les habitudes d'achat des clients, ceux qui sont incontrôlables
   (v) l'identité des concurrents, leurs ressources financières, leurs marges de profits, s'ils pourraient couper les prix pour éliminer la nouvelle entreprise
   (vi) le seuil de rentabilité et la part du marché qu'il représente
   (vii) les délais nécessaires à la mise en marché du produit.

2. Le plan de marketing doit comprendre:
   (i) l'étude de marché
   (ii) un plan général de vente, de production et de publicité
   (iii) la constitution d'une équipe de vendeurs ou d'un plan alternatif de distribution
   (iv) la mise sur pied d'un réseau de service et fourniture de pièces
   (v) la familiarisation avec les canaux de distribution.

   Il faut se souvenir que le rendement d'un investissement et les hasards de la concurrence sont fonction du temps mis à mettre au point et à faire accepter un produit.

   L'idéal est de faire subir le test du marché au produit.

3. Les investisseurs spéculateurs canadiens estiment souvent que la rentabilité d'un produit ou d'un procédé nouveau passe nécessairement par le marché américain en plus du marché canadien.
   (i) le marché américain équivaut à plus de 10 fois le marché canadien et offre donc des économies d'échelle inégalables.
   (ii) tarder à exploiter ce marché peut amener le produit à dominer moins longtemps le marché et à l'exposer à:
      a. la concurrence
      b. l'imitation
      c. le viol du brevet
   (iii) lorsque possible au moment du premier plan de marketing, étudier la meilleure façon de pénétrer le marché américain:
      a. financement distinct des activités aux États-Unis (les premiers bailleurs de fonds canadiens, qui risquent déjà beaucoup, refuseront habituellement l'aventure américaine)
      b. l'entreprise à participation
      c. des accords de licence
      d. la franchise

   S'assurer, lorsque possible, que le plan de marketing du tout début s'adresse au marché américain, et dans le cas d'un produit breveté, qu'il jouira de la protection d'un bon brevet international dès le début.

4. Recourir aux services des meilleurs consultants en marketing possibles. Trop d'entrepreneurs refusent d'assurer le coût d'une étude de marché qui est pourtant souvent essentielle au financement d'une nouvelle entreprise.

4.7 Diminution des risques technologiques

1. Les Américains et les Soviétiques ont démontré à la télévision qu'il était possible d'envoyer un vaisseau spatial à la lune et même plus loin. Ils n'ont cependant pas prouvé qu'il était possible de construire et de commercialiser un vaisseau spatial convenant au budget de la famille nord-américaine moyenne. Environ 95% des nouveaux produits brevetés ne peuvent être fabriqués à des prix concurrentiels.
2. L'entrepreneur devrait s'adresser aux gouvernements fédéral et provinciaux pour pouvoir jouir de leurs sources de laboratoire et de vérification. Il devrait aussi consulter les universités; elles disposent de nombreuses installations, et les problèmes techniques pourraient faire l'objet de thèses de doctorat et de maîtrise.
3. Si possible, on devrait soumettre des prototypes aux conditions du marché.
4. Les clients éventuels devraient disposer de prototypes, pour promouvoir la technologie qui caractérise le produit et entreprendre la pénétration du marché. Il serait aussi bon de montrer aux financiers des lettres d'approbation de clients.
5. Il est indiqué d'établir des prévisions détaillées du coût des matériaux, en mentionnant—
   (i) le pays d'origine
   (ii) le prix
   (iii) les substituts des principaux composants.
6. Il faut étudier les moyens de réduire les coûts de l'outillage en—
   (i) recourant à plusieurs fournisseurs pour la fabrication des composants complexes et pour accroître la capacité de production en période de pointe.
   (ii) uniformisant les composants pour éviter les problèmes de service et diminuer les problèmes de remplacement.
7. Il faut reconnaître que la plupart des investisseurs spéculateurs ne peuvent juger les projets à technologie de pointe. Il est indiqué de leur suggérer de s'adresser à des gens qui s'y connaissent.

4.8 Les nouveaux produits attirent à l'occasion de nouvelles sources de financement

Le marché des valeurs est présentement en crise. Ces trois dernières années, les alternatives d'investissement des investisseurs spéculateurs et de ceux qui les financent ont été caractérisés par des rendements élevés et de bas multiples de profits. Les compagnies publiques de bonne réputation qui vendent en bas de la valeur au livre parfois non ajustée sont si nombreuses que les risques que présentent les nouvelles entreprises innovatrices n'attirent souvent que relativement peu les investisseurs.

Il faut reconnaître que les fonds d'investissement spéculatif se sont raréfiés et que ceux qui restent sont plus en demande à des taux plus élevés étant donné l'état du marché. Il est évident qu'autrement, l'investisseur ne pourrait pas obtenir de rendement, même de ses bons investissements.

Ces considérations pessimistes devraient nous rappeler qu'il existe plusieurs sources de capitaux auxquelles les Canadiens ne recourent que rarement.

En raison de leurs risques élevés, de leurs forts besoins de croissance et des exigences de gestion, il est difficile de financer les nouvelles entreprises au moyen de capitaux spéculatifs. Les entrepreneurs qui en sont à la première étape de financement ont cependant des alternatives, dont certaines réduisent les risques d'inertie, le financement requis et les exigences en matières de gestion.

1. Il existe aux États-Unis d'importants marchés potentiels pour de nouveaux produits ou procédés; il ne faut donc pas hésiter à s'adresser à des financiers d'outre-frontière. Il existe plus de 500 compagnies de capitaux spéculatifs américaines. A vous de découvrir si les Américains sont plus aventureux.

   Consulter à cette fin le «Guide to Venture Capital Sources—troisième édition—Stanley, M. Rubel—Capital Publishing Corporation—Chicago (Illinois)».

   C'est en s'adressant à un consortium d'investisseurs canadiens et américains que les chances d'attirer des capitaux seront habituellement les meilleures, car—
   a) les Canadiens verront d'un œil favorable l'intérêt démontré envers le marché américain.
   b) les Américains tiendront compte du fait que les Canadiens vous font confiance-à mentionner aussi que d'un point de vue américain, le consortium mixte réduit les risques politiques.
   c) les nouvelles entreprises ont souvent besoin pour démarrer de deux et trois étapes de financement. Souvent, les consortiums préfèrent ces étapes à la première.

2. Nous vivons une époque d'internationalisation. Bien que les conditions monétaires et économiques ne soient pas présentement idéales, certaines compagnies européennes et japonaises cherchent des occasions d'investir au Canada, particulièrement dans des produits et procédés pour lesquels existent des marchés internationaux.

   On peut souvent contacter ces investisseurs en envoyant le plan d'entreprise aux grandes banques étrangères en Allemagne, au Japon, en France et ailleurs.

3. En cette période de crise des marchés des valeurs et de raréfaction des capitaux spéculatifs habituels, il est indiqué de prêter davantage attention aux grosses compagnies canadiennes et américaines. Ces compagnies sont parfois de bonnes sources de capitaux spéculatifs même si elles sont rarement considérées comme telles:
   (i) quelles que soient les conditions économiques, les grosses compagnies doivent constamment se montrer innovatrices pour assurer leur croissance;
   (ii) elles ont les ressources financières suffisantes pour soutenir la nouvelle entreprise lors de problèmes imprévus;
   (iii) leurs techniques de marketing sont souvent excellentes, et elles possèdent de grandes possibilités;

(iv) souvent, elles exigent moins que les investisseurs spéculateurs professionnels;

(v) il se peut que leur expérience de produits ou procédés connexes leur permette de juger rapidement de la situation;

(vi) les compagnies étrangères peuvent se montrer souples et estimer qu'un investissement sans contrôle dans un produit innovateur au Canada soignera leur image de «bons citoyens»;

(vii) les corporations multinationales peuvent permettre une rapide exploitation internationale d'un produit ou d'un procédé.

(viii) si le produit ou procédé est le simple penchant de ce qu'une multinationale a déjà, il vaut mieux s'y associer que de la combattre.

Cette approche comporte certains risques:

(i) il se peut qu'ils étudient, rejettent et volent le produit ou procédé. Ce risque existe toujours et ne peut être complètement éliminé, et les services d'un avocat pourraient s'avérer utiles en l'occurrence. Exiger une reconnaissance écrite de la réception, de la prise de connaissance et du rejet de la proposition en cause;

(ii) les multinationales peuvent se montrer généreuses pour le marché canadien mais très dures pour ce qui est de l'exploitation des marchés étrangers. Afin de bien évaluer leur politique, il faut soigneusement déterminer le pourcentage des parts de la compagnie qui vous restera si le produit ou procédé éprouve des difficultés et que deux ou trois étapes de financement s'imposent;

(iii) les grosses compagnies signifient une importante bureaucratie qui peut causer à l'entrepreneur le genre de frustrations auxquelles il voulait justement échapper en fondant sa propre affaire;

(iv) si le produit ou procédé s'avère être un succès, la grosse compagnie pourrait être le seul acquéreur possible des actions de l'entrepreneur lorsque ce dernier voudra finalement vendre.

4. Certains produits et procédés auront des répercussions d'ordre social (qui pourraient même être plus importantes que leurs répercussions économiques). Il existe au Canada certaines fortunes familiales qui pourraient constituer des sources de capitaux spéculatifs. Si le produit ou le procédé est susceptible d'apporter une contribution sociale unique, il serait indiqué de s'adresser à une famille ou à une fondation charitable qui s'intéresse de près aux problèmes que le produit ou procédé peut combattre.

5. Les gouvernements consentent souvent à aider les nouvelles entreprises lorsqu'ils estiment qu'elles ont des chances raisonnables de réussir. Il faut cependant se rappeler qu'un bon plan et une bonne gestion les intéressent autant que les autres investisseurs, et qu'habituellement, ils ne financent qu'une partie d'un projet. Le chapitre 5 fait état des programmes d'aide gouvernementaux.

6. Si le financement ou la gestion fait défaut, l'octroi d'une licence à un autre fabricant peut constituer une bonne solution.

4.9 Nouvelles entreprises—Conclusion

L'obtention de fonds n'est jamais facile, surtout pour la mise sur pied d'une nouvelle entreprise. L'entrepreneur doit être prêt à lutter pour créer son entreprise. Lorsqu'il se heurte à des refus, il devrait demander des explications complètes et reformuler son plan en conséquence en se montrant imaginatif.

Le lancement et le marketing d'une idée nouvelle constituent une expérience émotionnelle, et sont trop importants pour être abandonnés avant de tout essayer pour en assurer la réussite.

Chapitre 5

AUTRES SOURCES DE FINANCEMENT

5.1 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'investissements 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 donc 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 placements 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 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.

5.2 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 prends 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. Lorsque le marché des valeurs nouvelles connaît une activité fiévreuse, on est tenté de lancer de nouvelles entreprises dans le but, avant tout, 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.

5.3 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'a pas été éprouvé 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 produit 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.

5.4 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 programme 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.
8. L'importance de l'aide gouvernementale peut parfois interdire la vente d'actions à des non-résidants en vertu de la loi sur l'examen de l'investissement étranger.

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

Ministère de l'Industrie et du Commerce

1. *PROGRAMME D'EXPANSION DES ENTREPRISES (EDP)*

Ce programme a pour but d'aider les petites et moyennes entreprises à se lancer dans des projets comportant de gros risques et pouvant s'avérer très rentables. Les formes d'aide suivantes sont disponibles:

a) Contributions à la formulation de propositions pour projets admissibles à une aide; la subvention accordée sert à défrayer une partie de la rémunération des consultants. Les consultants fourniront les renseignements requis concernant les demandes d'aide à l'innovation et à l'adaptation afin que les projets puissent être analysés rapidement et que les administrateurs du Programme puissent prendre une décision dans les plus brefs délais.

b) Contributions à l'étude du marché afin de diminuer les risques du marketing inhérents à la mise au point de nouveaux produits ou à la restructuration d'une compagnie.

c) Contributions à l'étude de projets d'amélioration de la productivité, qui défraient partiellement la rémunération des consultants qui détermineront les méthodes, les techniques et les besoins en équipement nécessaires à la réduction des coûts.

d) Contributions au design industriel servant à défrayer une partie des coûts des services de design industriel.

e) Contributions à l'innovation servant à défrayer la mise au point de produits ou procédés nouveaux ou améliorés faisant appel à de la technologie nouvelle et offrant de bonnes perspectives d'exploitation commerciale.

f) Prêts ou assurance de prêts pour projets d'adaptation, afin d'aider les petites et moyennes entreprises à faire bonne figure sur les marchés internationaux. Parfois, ces compagnies risquent tellement sur les marchés internationaux qu'elles ne peuvent obtenir le financement requis pour l'achat de matériel et le capital nécessaire à la réalisation de profits. Le programme fournit l'assurance-prêt en garantissant une partie. Lorsque la compagnie a souffert directement des importations, le programme consent des prêts directs.

Commes ces prêts comportent naturellement de gros risques, il existe d'autres formes d'aide, comme les subventions à la préparation de propositions de restructuration ou pour l'étude de l'amélioration de la productivité.

g) Aide spéciale:
1. prêts et subventions pour encourager la restructuration de firmes des secteurs du tannage et de la chaussure.
2. assurance de garanties pour projets offshores clés en mains.
3. assurance sur prêts, baux, et ventes sous condition.

Les firmes doivent, pour pouvoir recourir à cette aide, être du secteur de la fabrication ou de la transformation; si elles sont du secteur des services, le projet doit avoir des répercussions directes sur les deux secteurs précités. Bien que seuls les requérants des secteurs de l'innovation et du design industriel doivent être incorporés, la préférence va généralement aux compagnies incorporées. Les critères suivants doivent en général exister:

a) firme et projet doivent être viables;
b) pour ce qui est des prêts et de l'assurance-prêt, les firmes doivent être incapables d'obtenir du financement à des conditions raisonnables.
c) pour les contributions, le projet doit constituer pour la compagnie une entreprise particulièrement importante au regard de ses possibilités.

Renseignements:

Direction générale de l'Expansion des Entreprises,
Ministère de l'Industrie et du Commerce
240, rue Sparks, Ottawa (Ontario) K1A OH5,
ou bureau régional du Ministère le plus proche.

2. *PROGRAMME D'AIDE AUX CONSTRUCTEURS DE NAVIRES (SIAP)*

Ont droit à l'aide en vertu de ce programme les chantiers de construction et de transformation de navires d'un certain tonnage (précisé) ou plus. Le ministère des Pêches et de l'Environnement administre un programme d'aide pour les navires de pêche de 75 pieds ou moins.

Renseignements:

Direction générale des industries du transport
Ministère de l'Industrie et du Commerce
240, rue Sparks
Ottawa (Ontario) K1A OH5

3. *PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PEMD)*

Ce programme aide les fournisseurs canadiens de produits et services à accéder à de nouveaux marchés d'exportation ou à accroître leurs exportations en partageant les coûts, réduisant ainsi les risques.

Le PEMD offre des encouragements sous forme de contributions financières lorsqu'il est prouvé qu'il

faut partager le risque du développement ou du maintien des marchés d'outre-mer, des soumissions pour de grands projets extraordinairement complexes; en cas de concurrence internationale inusitée ou de création d'un consortium d'exportation pour exploiter des occasions de ventes à l'étranger. Ces contributions ne sont remboursables à la Couronne que si les exportations ont lieu.

Renseignements:

Bureau du programme (PEMD)
Office des programmes et services d'exportation
Ministère de l'Industrie et du Commerce
240, rue Sparks
Ottawa (Ontario) K1A OH5

4. *PROGRAMME SUR LA MACHINERIE (MACH)*

Ce programme encourage l'expansion et l'efficacité des fabricants canadiens en leur fournissant une protection tarifaire raisonnable et en permettant aux utilisateurs de machinerie d'obtenir une remise des droits d'entrée sur l'équipement important qu'ils ne peuvent se procurer au Canada. Ce programme concerne la machinerie et l'équipement importés en vertu de l'article tarifaire 42700-1 couvrant le gros des importations de machinerie.

Renseignements:

Comité consultatif sur la machinerie et l'équipement
Ministère de l'Industrie et du Commerce
240, rue Sparks
Ottawa (Ontario) K1A OH5

5. *PROGRAMME DE PRODUCTIVITÉ DE L'INDUSTRIE DU MATÉRIEL DE DÉFENSE (DIP)*

Il a pour but d'accroître les capacités technologiques de l'industrie canadienne pour l'exploitation de matériel de défense et civil connexe;

l'aide comprend:

a) aide à la recherche et à la mise au point;
b) paiement de la moitié du coût d'acquisition de nouveau matériel pour la modernisation d'une usine;
c) aide à la mise sur pied d'installations de production et de sous-traitance pour la fabrication de pièces et composants à des conditions et termes approuvés par le Conseil du Trésor.

Renseignements:

Bureau du Programme DIP
Ministère de l'Industrie et du Commerce
240, rue Sparks
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
ou au Bureau régional du Ministère le plus près

6. *PROGRAMME D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS DES PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES (AGMAP)*

Ce programme a pour but d'encourager la croissance soutenue de la vente des produits agricoles et alimentaires canadiens sur les marchés canadien et étrangers.

Types de projets pouvant bénéficier de ce programme:

Projets de faisabilité, dont définition du marché et étude des perspectives commerciales pour produits et procédés nouveaux, développement des produits et des marchés, et études des possibilités de production au Canada.

Les compagnies, associations, universités et autres organismes canadiens semblables sont admissibles.

Les trois formes d'aide sont les suivantes: contributions non recouvrables, contributions recouvrables et contributions fortuites. La nature et l'importance de la contribution dépendront des caractéristiques de chaque demande.

Renseignements:

Division des programmes
Directeur général de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires
Ministère de l'Industrie et du Commerce
240, rue Sparks
Ottawa (Ontario) K1A OH5

Banque fédérale de développement

La BFD est une société de la Couronne qui aide la création et l'expansion des entreprises commerciales au Canada en leur assurant des services financiers et administratifs. Elle complète les services semblables disponibles ailleurs et accorde une attention particulière aux besoins des petites entreprises.

Les services financiers de la BFD

Admissibilité et conditions

La BFD peut accorder une aide financière aux nouvelles entreprises ou à celles déjà existantes de presque tous genres qui n'ont pas d'autres sources de financement à des conditions raisonnables.

Voici les conditions requises pour obtenir un prêt de la BFD:

a) le montant et la nature des sommes investies dans ce genre d'entreprise par d'autres personnes que la BFD doivent présenter l'assurance raisonnable qu'elles honoreront leurs engagements vis-à-vis la maison de commerce;
b) l'entreprise doit présenter des chances raisonnables de succès.

Le financement, les buts, l'importance du prêt, et le remboursement

Le financement qu'offre la BFD peut prendre la forme de prêts, de garanties de prêts, de participation au capital-actions ou prêts-bail, ou une combinaison de ces méthodes, selon ce qui convient le mieux aux besoins particuliers de l'entreprise. Les prêts sont consentis à des taux d'intérêt alignés sur ceux généralement imposés aux entreprises. Les avoirs fixes servent habituellement de garantie. Dans le cas d'une garantie capital, la BFD acquiert normalement un droit minoritaire dans l'entreprise et accepte le rachat de son investissement à des conditions convenables.

Les remboursements des prêts consentis par la BFD sont habituellement remboursables par mensualités (principal et intérêts). Mais si les besoins particuliers d'une entreprise l'exigent, la Banque consentira à un autre mode de remboursement.

Service de gestion
En plus de l'aspect financier, la BFD offre aux petites entreprises un service de consultation de gestion, de formation en gestion et d'information, en somme des services de gestion. Tout ceci a pour but d'encourager la création et le développement de la petite entreprise au Canada.

Pour plus de renseignements au sujet des services de la banque, téléphoner, écrire ou se rendre à l'un des 88 bureaux de la B.F.D. au Canada. Dépliant de renseignements disponible sur demande.

Service de consultation de gestion
Le service de consultation de gestion de la BFD, appelé CASE (Service de consultation à l'intention des petites entreprises) aide les petites entreprises canadiennes à améliorer leurs pratiques commerciales. Bien des hommes d'affaires à la retraite ont ainsi l'occasion de contribuer au développement de la petite entreprise au Canada en mettant leurs connaissances et leur expérience au service de l'entreprise. Pour être admissible au service, il faut que l'entreprise soit dûment établie ou en voie de s'établir au Canada.

Tout propriétaire, société ou compagnie limitée qui dirige une entreprise au Canada peut en faire la demande en autant:

a) que ses effectifs permanents soient de 75 ou moins;
b) que l'entreprise ait déjà discuté de ses problèmes avec son conseiller d'affaires.

Les honoraires du conseiller pour une journée de sept heures de travail dont de $20.

Formation des cadres
La BFD offre à la petite entreprise au Canada une série de colloques sur la gestion (d'une journée seulement) dans divers centres au pays. Tous les sujets traités se rapportent à la petite entreprise, le tout moyennant des frais d'inscription insignifiants. L'annonce de ces colloques se fait localement quelque temps à l'avance.

La BFD commandite aussi des colloques pour des industries spécifiques en collaboration avec les associations industrielles ou autres organismes qui organisent des colloques.

La Banque prépare des cours de 30 heures sur la gestion des petites entreprises qu'elle distribue aux divers ministères de l'Éducation au Canada qui offrent des programmes d'éducation des adultes en collaboration avec les institutions d'enseignement locales.

Services d'information
Services d'information de la petite entreprise

Ces services de la BFD reçoivent et répondent aux demandes de renseignements relatifs aux ministères et aux divers programmes d'aide à la petite entreprise par la voie de ses 80 bureaux situés partout au Canada. Une série de brochures intitulées «Occupez-vous de vos affaires» est distribuée gratuitement sur demande, on y traite des divers aspects de la gestion de la petite entreprise. Comme chacun des bureaux de la BFD a sa propre bibliothèque d'ouvrages sur la gestion de la petite entreprise, tous ceux qui s'y intéressent peuvent les consulter sur place. Pour tout renseignement supplémentaire, veuillez vous adresser à l'un des 88 bureaux de la BFD, situés partout au Canada. Un dépliant vous sera expédié sur demande.

LE MINISTÈRE DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

Ce Ministère a un programme destiné à stimuler l'emploi et les investissements dans le secteur de la fabrication dans des régions à faible croissance économique. Les subventions et les garanties de prêts visent à encourager les entrepreneurs à s'établir dans des régions désignées ou à encourager des industries qui y sont déjà à se moderniser ou à agrandir leurs installations.

Ces régions comprennent Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard, le Manitoba, la Saskatchewan, la plus grande partie du Québec (sauf les régions de Montréal et Hull), et une grande partie du nord de l'Ontario, dont les districts de Parry Sound et de Nipissing.

SUBVENTIONS

Objectifs: créer de nouvelles installations de fabrication ou de transformation; agrandir ou moderniser les usines dans les régions désignées afin de réduire les disparités régionales.

Critères
Les projets doivent concerner des régions désignées. La loi sur l'encouragement au développement régional renferme les autres critères.

Formes d'aide
Il en existe deux sortes:

—encouragement à l'expansion,

—garanties de prêts

Renseignements:

Directeur des subventions
Ministère de l'Expansion économique régionale
161, rue Laurier ouest
Ottawa (Ontario) K1A 0M4
ou bureaux régionaux et provinciaux.

Ministère de l'Industrie et du Commerce

PRÊTS AUX PETITES ENTREPRISES
Le propriétaire d'une petite entreprise ou celui qui s'apprête à créer une entreprise est admissible à un prêt. Il peut s'agir d'un propriétaire unique, d'associés ou d'une société anonyme.

Une petite entreprise est admissible si ses revenus annuels bruts ne dépassent pas $1,500,000 durant l'année au cours de laquelle elle fait sa demande, ou, dans le cas d'une nouvelle entreprise, si les revenus prévus au cours du premier exercice financier, 52 semaines au minimum, n'excèdent pas cette même somme. Peuvent obtenir un prêt les petites entreprises à but lucratif installées au Canada et œuvrant dans les secteurs industriels ou commerciaux suivants: fabrication, transports, commerce de détail ou de gros, construction, communications, services.

Où obtenir un prêt
Auprès d'une banque à charte ou union de crédit, caisse populaire, autre coopérative de crédit ou compagnie de

fiducie que le ministre des Finances considère comme une banque aux termes de la loi.

Raisons d'emprunt
Les prêts peuvent être consentis pour les raisons suivantes:

—matériel immobilier—du type qui est en quelque sorte inséparable de la bâtisse;

—matériel transportable;

—achats, construction, rénovation, amélioration ou modernisation de l'immeuble;

—achat de terrains nécessaires au fonctionnement de l'entreprise, y compris la construction des installations.

Conditions
Il appartient aux parties en cause de les établir. Les conditions suivantes sont toutefois requises:

—une entreprise ne doit jamais devoir plus de $75,000 au même moment en vertu de la loi;

—les requérants doivent fournir une part raisonnable du coût du projet;

—le remboursement doit se faire en 10 ans au plus.

Restrictions
Ne sont pas admissibles au financement dans le cadre du programme:

—le refinancement de dettes ou les besoins de fonds de roulement;

—les entreprises des secteurs de la finance, de l'immobilier, de l'assurance ou les organismes à but non lucratif.

Demande de prêt
Discuter en premier lieu avec le gérant d'une institution de prêt. Renseignements sur le programme:

Direction des Programmes
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

PROGRAMME DES PROPOSITIONS SPONTANÉES
Ce programme est un complément à la politique générale qui veut que la recherche effectuée à l'aide des fonds gouvernementaux soit confiée à l'industrie canadienne. Il fut mis de l'avant en 1972 et révisé en 1974 pour permettre l'étude et le financement des propositions de travaux de recherche du secteur privé. Le programme fournit davantage l'occasion à l'industrie de participer aux programmes scientifiques du gouvernement. Le ministère des Approvisionnements et Services est chargé de l'étude de ces propositions et dispose des fonds, soit $12 millions par année, lui permettant de financer les propositions qu'acceptent les divers ministères dans une optique de priorité sans pouvoir les financer à même leur budget. Pour toute information, s'adresser au:

Directeur général du Centre des Sciences
Ministère des Approvisionnements et Services
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Ministère des Affaires indiennes et du nord

Fonds pour la petite entreprise
Ce Ministère dispose de deux fonds pour les petits entrepreneurs des Territoires du Nord-Ouest et du Yukon, fonds qu'administrent les gouvernements territoriaux.

Au Yukon, les fonds sont de $600,000 annuellement (plus tout remboursement de principal des prêts qui ont été assurés), pour l'acquisition ou l'expansion d'une entreprise du Nord. Les prêts maximum sont de $50,000, et doivent être remboursés en 10 ans.

Dans les Territoires du Nord-Ouest, les fonds peuvent servir aussi à l'acquisition ou à l'expansion d'une entreprise aux conditions suivantes:

a) prêts maximum de $100,000;

b) remboursement en 15 ans dans certains cas;

c) prêts de fonds de roulement ou pour échanger les dettes.

Les intéressés peuvent s'adresser au gouvernement territorial le plus proche ou au trésorier territorial:

Expansion économique, gouvernement des Territoires du Nord-Ouest, Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest).

Société canadienne de brevets et d'exploitation Ltée
Il s'agit d'une société de la Couronne chargée de préparer l'exploitation commerciale des inventions qui résultent de la recherche financée par le gouvernement et effectuée par les ministères, les universités et les institutions de recherche publiques. Elle examine les inventions et fait breveter celles qui offrent des possibilités commerciales.

Elle a un répertoire de ces inventions qui peuvent faire l'objet d'un octroi de licence et les fait connaître à l'industrie au moyen de foires commerciales, publications techniques et d'un «catalogue des inventions».

Elle aide l'Université de Waterloo à fournir aux inventeurs un service de pré-évaluation des inventions et de recommandations quant au besoin de développements subséquents en matière de marchés, etc., le tout contre une rémunération de $50. L'inventeur garde tous les droits.
Adresser toute correspondance à:

Société canadienne de brevets et d'exploitation Ltée
275, rue Slater
Ottawa (Ontario) K1A 0R5
(613) 996-5530

Pour les services aux inventeurs, s'adresser à:

The Inventor's Assistance Program
Office of Research Administration
University of Waterloo
Waterloo (Ontario) N2L 3G1

PROGRAMME D'ASSISTANCE AUX CRÉATIONS DE LA MODE (FDAP)
L'objectif principal du Programme d'assistance aux créations de la mode est d'améliorer la situation con-

currentielle du Canada sur le plan international dans l'industrie de l'habillement, des textiles, des cuirs et des chaussures, en:

a) augmentant le nombre des dessinateurs de mode qualifiés au Canada;

b) établissant un climat favorable qui encouragera un accroissement des activités de création de mode dans l'industrie canadienne;

c) conférant aux modes canadiennes un cachet d'originalité afin d'attirer des acheteurs canadiens et étrangers;

Le programme comprend deux parties, gérées par un Conseil d'administration et désignées sous le nom de FASHION/CANADA.

1. Le Programme de perfectionnement des dessinateurs de mode vise à multiplier, pour les dessinateurs de mode expérimentés, les occasions de se perfectionner, de faire connaître leurs talents et de travailler dans un climat favorable à la création de nouvelles modes au Canada.

Des bourses pour études avancées sont mises à la disposition de ceux qui manifestent des dons de créateurs, ainsi que la motivation et la maîtrise de soi qui leur permettront de soutenir la concurrence sur le marché. Les demandes de bourses doivent être présentées au Comité de perfectionnement des dessinateurs de mode, qui choisira les meilleurs sujets.

2. Le Programme de promotion de la mode a pour but de créer un intérêt national pour la mode en faisant sans cesse connaître le travail de qualité des dessinateurs canadiens.

Toutes les créations que les comités d'évaluation compétents ont approuvées comme étant des exemples d'une mode canadienne de bon goût sont indiquées au consommateur par une étiquette spéciale. Des programmes à l'intention des consommateurs utilisent tous les moyens disponibles pour promouvoir la fierté nationale à l'égard de la qualité des conceptions et du travail de notre industrie, de même que pour faire reconnaître le Canada sur les marchés internationaux comme source de bonnes créations de mode.

Renseignements:

Programme d'assistance aux créations de la mode (FDAP)
Ministère de l'Industrie et du Commerce
240, rue Sparks
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Société de développement de l'industrie cinématographique canadienne (SDICC)

Cet organisme a été créé pour encourager et promouvoir l'industrie cinématographique au Canada. Il est habilité à consentir des investissements et des prêts pour la production (a) de films à grande diffusion dans les salles de spectacles et à la télévision, au Canada et à l'étranger, et (b) de films à budgets modestes servant avant tout à promouvoir de nouveaux talents.

Renseignements:

Administrateur des projets français
Société de développement de l'Industrie Cinématographique canadienne
800, Place Victoria
Suite 2226
Montréal, Québec H4Z 1A8

ou

Co-ordinator of English Language Projects
The Canadian Filex Development Corporation
Suite 602
111 Avenue Road
Toronto (Ontario) M5R 3J8

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de la Couronne qui vise à encourager, à faciliter et à développer le commerce canadien à l'exportation au moyen de divers types d'assistance financière et autre, prévus par la loi sur l'expansion des exportations.

Les principales fonctions de la SEE sont le prêt et les garanties à l'exportation, l'assurance-crédits et l'assurance des investissements à l'étranger.

Pour toute information, s'adresser à:

La Société pour l'Expansion des Exportations
110, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9

ou à l'un des bureaux régionaux

Agence canadienne de développement international (ACDI)

L'Agence canadienne de développement international administre tous les projets de développement international du gouvernement fédéral. Afin de stimuler la participation des compagnies canadiennes au développement international au moyen d'entreprises à participation dans les pays en voie de développement, les divisions commerciale et industrielle de l'ACDI offrent de l'aide pour la tenue d'études de faisabilité et de mise sur pied. Elle encourage la création de petites et moyennes usines de transformation et de fabrication.

Aide à l'étude des possibilités d'investir dans les pays en voie de développement

Les individus, associés ou non, et les compagnies canadiennes peuvent obtenir un remboursement du coût approuvé d'études préliminaires portant sur la possibilité d'établir, dans un pays en voie de développement, une entreprise indépendante ou à participation avec des résidants locaux.

Ce remboursement peut atteindre $2500.

Aide à l'étude de faisabilité touchant la création d'une entreprise dans les pays en voie de développement

L'Agence canadienne de développement international peut aussi rembourser 50 p. 100 des dépenses approuvées d'études de faisabilité portant sur la mise sur pied

d'une entreprise dans un pays en voie de développement. Ces études doivent comprendre une analyse complète des aspects de la gestion de l'entreprise et de ses répercussions sur l'économie du Canada et celle du pays concerné. Cette aide peut atteindre $25 000.

Les demandes de subventions pour études de faisabilité sont étudiés lorsqu'une étude préliminaire a démontré que les conditions d'investissements étaient propices et qu'une étude plus avancée est souhaitable.

Renseignements:

Division commerciale et industrielle
Agence canadienne de développement international
122, rue Bank
Ottawa (Ontario) K1A 0G4

ou

suite 992
1020, Côte du Beaver Hall
Montréal (Québec)

Pêches et Environnement Canada

Création et démonstration des techniques anti-pollution (DPAT)

Ce programme vise à stimuler la création et la démonstration de nouvelles techniques anti-pollution au Canada, et s'adresse avant tout à la pollution de l'air et de l'eau (capture et contrôle du bioxyde de soufre et des fines particules et contrôle des substances désoxygénantes et des polluants toxiques de l'eau).

Le DPAT est un programme de portage de coûts avec l'industrie canadienne, négociables et dépendant en partie des risques en cause et des résultats escomptés.

Le programme prévoit le partage de dépenses importantes et du coût du développement normal et des opérations. Il met l'accent sur la solution des problèmes nationaux de pollution, et la technologie mise au point devrait en conséquence être utilisée partout au Canada. Ce programme s'adresse exclusivement à la mise au point et à la démonstration de la technologie. En raison de sa portée nationale, les contrats stipulent que toute nouvelle technologie de contrôle de la pollution développée avec l'aide du programme peut bénéficier, sans licence ou redevances, à toute compagnie canadienne à qui elle peut profiter.

Renseignements:

Secrétariat du DPAT
Service de la protection de l'environnement
Environnement Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0H3 (613) 997-2057

Conseil national de recherches

Dans la limite de ses compétences, le CNR tente de satisfaire les besoins en matière de recherche de l'industrie au Canada par l'entremise de la recherche effectuée dans ses laboratoires, de consultations avec son personnel, de ses services de renseignements techniques, de subventions, de contrats et d'autres genres d'aide. Le CNR apporte un complément et une aide à la recherche dans l'industrie; il encouragera et aidera, autant que possible, les projets de R et de D à effectuer dans l'industrie.

1) Le programme d'aide à la recherche industrielle (IRAP)

Ce programme vise à aider les sociétés désireuses d'accroître leur champ d'activité par la mise au point de nouveaux produits. A ce titre, le CNR partage à 50 p. 100 environ le coût des projets de recherche sélectionnés menés dans l'industrie qui ont une importance particulière pour l'avenir des sociétés et qui doivent contribuer sensiblement au bien-être économique du pays.

2) Programme de laboratoire—industrie pilote (PLIP)

Ce nouveau programme vise à promouvoir un transfert accéléré à l'industrie des fruits de la recherche des laboratoires du CNR. Il s'agit de recherche coopérative entre les laboratoires et les industries qui permet à ces dernières de mener les concepts du CNR au stade de la rentabilité. Dans les cas de risque considérable, il se peut que le PLIP absorbe entièrement les frais de développement.

3) Services de renseignements scientifiques et techniques

L'Institut canadien de l'information scientifique et technique regroupe tous les services du CNR liés à l'obtention, au stockage et à la diffusion de renseignements scientifiques et techniques. Ceci comprend:

a) La bibliothèque du CNR qui renferme la plus vaste collection d'ouvrages scientifiques et techniques au Canada, accessible à tous ceux qui travaillent dans l'industrie et dans les établissements commerciaux, 24 heures par jour. Les bases de données informatisées servent à la diffusion sélective des renseignements, à la recherche de renseignements en direct (CAN-OLE) qu'on peut rendre possible par des terminaux d'ordinateurs installés sur place.

b) Service de renseignements techniques—Le SRT donne des renseignements techniques aux sociétés canadiennes (sans frais) en réponse à des demandes précises. Le personnel comprend des ingénieurs qui connaissent bien les problèmes et les pratiques de l'industrie. Grâce à la formation reçue, ils peuvent trouver des renseignements qui répondent aux besoins des intéressés. D'un bout à l'autre du pays, des agents régionaux assument cette tâche; ainsi l'industrie a plus facilement accès au service. On répond actuellement à quelque 22 000 demandes de renseignements précises par an, et environ 800 sociétés obtiennent des renseignements plus détaillés sur des questions touchant l'industrie. Les responsables envoient environ 150 000 documents techniques par an aux intéressés.

4) Bourses de perfectionnement dans l'industrie après l'obtention d'un doctorat

Dans le cadre de ce programme, le CNR assume avec l'industrie le coût des salaires versés à des détenteurs de doctorats chargés d'effectuer de la recherche industrielle.

5) Laboratoires et bureaux régionaux

Le CNR a des laboratoires régionaux à Halifax, Saskatoon et Vancouver où le personnel est capable de donner des conseils et de rendre service aux

industries locales, et le service de renseignements techniques a 16 bureaux régionaux répartis dans tout le pays.

6) Grandes installations d'essai

Le CNR construit et administre de grandes installations d'essai dans des domaines relevant de l'ingénierie; elles sont accessibles à l'industrie. A ce titre signalons les souffleries, les installations pour les essais de moteurs, les laboratoires à basse température, les laboratoires de dynamique marine et d'hydrodynamique et de construction navale.

Renseignements:

OFFICE DES PROGRAMMES INDUSTRIELS
Conseil National de recherche
Édifice M 58
Chemin Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0R6

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

5.6.1 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.

Les règlements d'application de la Loi du fonds de perspectives de l'Alberta (Alberta Opportunity Fund Act) prévoient une aide financière aux 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
P.O. Box 1860
Ponoka (Alberta) T0C 2H0

5.6.2 Colombie-Britannique

1. **British Columbia Development Corporation (BCDC)—**

Cet organisme est habilité à consentir des prêts, des garanties de prêts, du financement de location et de l'aide technique aux entreprises de la province, à condition que des Canadiens possèdent 40 p. 100 au moins de leurs actions.

Renseignements:

British Columbia Development Corporation (BCDC)
272 Granville Square
200 Granville Street
Vancouver (Colombie-Britannique) V6C 1S4

5.6.3 Manitoba

1. **Manitoba Development Corporation (MDC)**

Cette société peut accorder une aide sous forme de:

prêts hypothécaires et, dans certains cas, de participation financière à l'intention des entreprises au Manitoba.

Renseignements:

Manitoba Development Corporation
600-428 Portage Avenue
Winnipeg (Manitoba) R3C 0E4

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.

3. **Fonds de développement économique communautaire**

Prêts et garanties de prêts consentis à des petites entreprises locales de fabrication, de tourisme ou de services. Ces prêts tiennent compte des régions, avec comme critères le terrain et les édifices.

Renseignements:

Community Economic Development Fund
382 Portage Avenue
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C6

5.6.4. Nouveau-Brunswick

1. **Ministère du Commerce et du Développement**

Le Ministère consent des prêts directs ou des garanties de prêts en dernier ressort, avec habituellement la première hypothèque. De plus, il effectue des études de ressources, de main-d'œuvre, de transport et de viabilité économique.

Renseignements:

Ministère du Commerce et du Développement
C.P. 6000
Fredericton (Nouveau-Brunswick)

2. **Provincial Holdings Limited**

Société de la Couronne qui administre les actions de la province dans diverses compagnies et est prête à investir dans certaines situations.

Renseignements:

Provincial Holdings Limited
a/s Ministère du Commerce et du Développement
C.P. 6000
Fredericton (Nouveau-Brunswick)

5.6.5 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 p. 100 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:

Newfoundland and Labrador Development Corporation
P.O. Box 1738
Saint-Jean (Terre-Neuve)

2. **Ministère du développement rural**

Subventions d'encouragement de 50 p. 100 des immobilisations de capital pour l'agrandissement, la modernisation ou l'établissement d'usines de fabrication ou de transformation; $30 000 au maximum pour le secteur primaire et $12 500 pour le secondaire. Des prêts sans intérêts (maximum $20 000) sont aussi consentis.

Renseignements:

Ministère du développement rural, Terre-Neuve
Confederation Building
Saint-Jean (Terre-Neuve)

5.6.6 **Nouvelle-Écosse**

1. **Nova Scotia Resources Development Board (NSRDB)**

Cet organisme consent aux projets admissibles des prêts ne dépassant pas 75 p. 100 du coût total des terrains, édifices, équipement et autres actifs que l'emprunteur peut offrir en garantie. Aussi: prêts pour projets d'expansion admissibles.

Renseignements:

The Nova Scotia Resources Development Board
P.O. Box 519
Bank of Montreal Tower
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2R7

2. **Industrial Estate Limited**

IEL peut financer jusqu'à 100 p. 100 du coût des terrains et bâtisses et jusqu'à 60 p. 100 du coût d'installation des machines nouvelles.

Renseignements:

Industrial Estate Limited
Suite 700
5151 George Street
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1M5

5.6.7. **Ontario**

1. **Ontario Development Corporation (ODC)**
Northern Ontario Development Corporation (NODC)
Eastern Ontario Development Corporation (EODC)

Ces sociétés de la Couronne de l'Ontario offrent aux compagnies:

a) Prêts d'encouragement

Visent à encourager le développement industriel et économique de la province. Ces prêts sont remboursables, mais les paiements de capital et d'intérêts peuvent être différés jusqu'à cinq ans.

b) Prêts à terme

Conçus pour correspondre à divers besoins d'expansion des entreprises lorsque le financement de provenance normale n'existe pas à des conditions raisonnables. Comprennent: prêts à la petite entreprise, prêts de capitaux spéculatifs, prêts à l'exportation, prêts pour matériel de contrôle de la pollution, prêts à l'industrie touristique, hypothèques, baux industriels.

Renseignements:

Ontario Development Corporation (ODC)
Northern Ontario Development Corporation (NODC)
Eastern Ontario Development Corporation (EODC)
Mowat Block
900 Bay Street
Toronto (Ontario) M7A 1T5

Succursales:
ODC—London, Orillia
NODC—Sudbury, Thunder Bay, Timmins
EODC—Ottawa, Kingston

5.6.8 **Île-du-Prince-Édouard**

1. **Industrial Enterprise 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, outillages et équipement;
iii) investir dans le capital-actions;
iv) garantir des prêts.

Renseignements:

Industrial Enterprises Incorporated
West Royal Industrial Park
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1E 1B0

2. **P.E.I. Lending Authority**

Accorde du capital et des fonds de roulement aux industries agricoles, de la pêche, du tourisme et d'appui.

Renseignements:

Prince Edward Island Lending
Authority, Kent Place
180 Kent Street
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7N1

5.6.9 **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;
vii) aide à l'exportation.

Renseignements:

Ministère de l'Industrie et du Commerce
Gouvernement du Québec
710, Place d'Youville,
Québec (Québec)

5.6.10 **Saskatchewan**

1. **Saskatchewan Economic Development Corporation (SEDCO)**

   La Société consent des prêts aux entreprises et exige habituellement une garantie sur les biens meubles et immeubles. Les prêts ne comportent aucune limite maximum ou minimum. SEDCO peut aussi construire et louer des usines.

Renseignements:
Saskatchewan Economic Development Corporation
1106 Winnipeg Street
Regina (Saskatchewan)

Chapitre 6

PROFILS DES GROUPES CANADIENS D'INVESTISSEMENT SPÉCULATIF

6.1 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 juin et septembre 1976.

6.2 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 préfère recevoir 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.

6.3 Profils des groupes canadiens d'investissements spéculatifs

Les profils suivants sont en ordre alphabétique selon les régions géographiques du Canada (d'ouest en est):

Colombie-Britannique
Alberta
Ontario
Québec

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. Le N° de profil figure en haut, à droite, pour chaque compagnie.

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

COLOMBIE-BRITANNIQUE

6.3.1 Athabasca Columbia Resources Ltd — Profil 1

603—1550, rue Alberni
Vancouver 5 (Colombie-Britannique)
(604) 682-3865

Renseignements: M. M. Cooke

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. Elle est associée à un grand nombre de sociétés privées. Ses derniers états financiers signalaient un actif de $5 613 000. Elle possède présentement des investissements dans six compagnies.

Fonctionnement

Présentement, ses investissements consistent principalement en actions privilégiées convertibles. La compagnie préfère des investissements de $500 000 ou plus, ce qui ne l'a pas empêchée de procéder à des investissements minimaux de $10 000. L'investissement maximal a jusqu'à présent atteint $2 000 000. Athabasca Columbia a participé à des syndicats. Elle se retire généralement après trois ans et n'exige pas de contrôle habituellement. En cas contraire, elle le remet lorsque les budgets sont équilibrés. La compagnie investit lors des étapes de développement, et, si elle exige d'être représentée au bureau de direction, elle n'en exige pas pour autant le contrôle.

Analyse des risques

Athabasca Columbia accepte les intermédiaires et consent à ce qu'ils touchent un pourcentage de l'investissement. Elle s'attend à ce que l'entreprise ait une gestion saine dès le début. Elle peut fournir des services de gestion moyennant rémunération. Les investissements sont surveillés au moyen d'états financiers, de rapports sur les activités et la gestion et de réunions.

6.3.2 Bawlf Management Inc. — Profil 2

400-500, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 2L6
(604) 669-7833

Renseignements: M. C. W. Bowlf

Renseignements généraux

Bawlf Management Inc. compte un actionnaire et deux employés qui se consacrent à plein temps aux investissements spéculatifs, domaine dont elle s'occupe depuis un an.

Fonctionnement

La compagnie préfère les investissements de l'ordre de $100 000 à $500 000 et a participé à des syndicats. Elle s'engage pour cinq ans et exige habituellement la majorité au départ, quitte à la remettre à l'entrepreneur si le rendement le permet. Elle investit dans les nouvelles entreprises, l'expansion, les acquisitions et sous forme de capitaux de secours. Sa prédilection va aux commu-

nications et aux services financiers, et elle préfère les entreprises de Colombie-Britannique, bien qu'elle consente aussi à investir ailleurs dans l'Ouest. Elle vise la majorité au conseil d'administration.

Analyse des risques
La compagnie accepte de traiter avec les intermédiaires et leur accorde un pourcentage sur l'investissement. L'entreprise bénéficiaire doit posséder un plan de marketing et de production dès le début. Bawlf peut fournir des services de gestion contre rémunération, et elle surveille ses investissements en siégeant au conseil d'administration.

6.3.3 Ventec Investments Ltd
Board of Trade Tower
1177, rue Hastings ouest
Suite 2507
Vancouver (Colombie-Britannique)

Profil 3
Renseignements:
M. H. A. Hoyle
M. D. H. J. Kay
M. B. M. Gillmore
M. H. W. Lee

Renseignements généraux
Ventec a été fondée en 1972. La compagnie estime que les entreprises dans lesquelles elle investit bénéficient de sa formule spéciale de l'équipe direction/gestion. Chaque directeur de Ventec possède sa propre entreprise et la gère. La compagnie souligne l'importance d'un bon système de contrôle et d'information en gestion et fournit au besoin le fonds de roulement nécessaire à la mise en place.

Fonctionnement
La compagnie s'intéresse aux investissements de $50,000 à $250,000, sous forme, le plus souvent, d'actions privilégiées et ordinaires. Elle s'intéresse aux firmes des secteurs de produits ou services à technologie de pointe dont l'électricité, l'électronique et l'électromécanique, la lutte contre la pollution, la radio et la télévision et l'informatique. Par contre, elle n'aime pas investir dans les secteurs suivants: matériaux de construction, construction, promotion domiciliaire ou autre, aliments et boissons, produits forestiers, richesses naturelles et détail. Ventec investit partout au Canada, mais préfère l'Ouest, surtout en l'absence d'investisseurs auxquels leur place d'affaires faciliterait le contrôle des investissements. Normalement, la compagnie exige de siéger au conseil d'administration, mais ne tentera de contrôler l'entreprise qu'en cas de mauvaise gestion ou d'autres situations dangereuses.

Analyse des risques
Ventec met l'accent sur la direction de l'entreprise, qui doit pouvoir organiser, mettre au point et mener à bien les aspects finance, technique, marketing, fabrication et autres qui permettront à l'entreprise et à Ventec de jouir des rendements escomptés. En cas de besoin, Ventec participera à la gestion de l'entreprise contre rémunération. La compagnie exerce une surveillance au moyen d'une représentation au conseil d'administration, des états financiers mensuels et des rapports de gestion.

6.3.4 Ventures West Capital Ltd
2238—200, rue Granville
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 1S4
(604) 688-9495

Profil 4
Renseignements:
M. Michael Brown
M. J. Haig Farris
M. Jack R. Jefferson

Renseignements généraux
Ventures West Capital Ltd est une société anonyme qui compte quatorze actionnaires et cinq employés qui se consacrent à plein temps aux investissements spéculatifs; elle est depuis trois ans et demi dans ce secteur. Ses derniers états financiers indiquaient des actifs de $4.3 millions.

Fonctionnement
La compagnie prend habituellement au départ une participation majoritaire que les fondateurs peuvent racheter lorsque la situation financière le permet. Elle préfère des investissements de l'ordre de $100,000 à $250,000, et qui seront éventuellement d'un minimum de $500,000 dans quelques années, ce qui ne l'empêche pas d'avoir procédé à un investissement minimal de $4,000. La compagnie a participé à des syndicats. Elle investit présentement surtout sous forme d'actions ordinaires. Ventures West peut investir à n'importe quelle étape d'une entreprise, mais elle préfère le démarrage, le développement et l'expansion. Elle se retire généralement après cinq ans. Elle prise surtout les investissements dans le secteur des richesses naturelles, mais considère aussi les transports, la fabrication et les communications, et n'investit que dans l'Ouest et le Nord. Elle exige de siéger au conseil d'administration et de le contrôler si l'ampleur des investissements le justifie.

Analyse des risques
Pour ce qui est du secteur des richesses naturelles, Ventures West n'attend de l'entreprise qu'une recherche d'ordre technique. Toutefois, dans le secteur industriel, elle exige une bonne capacité de gestion. Elle fournit une aide en matière de comptabilité. Dans le cas de formation de syndicats dans le secteur des richesses naturelles, la compagnie participe à la gestion, mais ne fournit aucune aide dans les secteurs de la fabrication et des services. Généralement, elle fournit ses services contre rémunération, et elle surveille ses investissements au moyen de rapports financiers réguliers et en siégeant au conseil d'administration.

6.3.5 Cavendish Investing Ltd
2300 Three Calgary Place
355, 4e avenue sud-ouest
Calgary (Alberta)
T2P 0J1
(403) 269-6795

Profil 5
Renseignements:
M. R. A. N. Bonnycastle
M. R. Lapointe

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 Reun Industries Inc. (distribution de matériel pour formes) et Carson Luggage of Canada Limited (fabricants de valises).

Fonctionnement
Cavendish Investing Ltd préfère des investissements variant entre $100,000 et $500,000 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 ou 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.

Analyse des risques

Outre la représentation au conseil et les 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. 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.

6.3.6 Congress Resources Ltd — Profil 6
2350—444, 5e avenue sud-ouest
Calgary (Alberta)
T2P 2T8
(403) 263-6870
Renseignements:
M. D. G. Swan

Renseignements généraux

Congress Resources Ltd est une société anonyme qui compte plus de vingt actionnaires et quatre personnes œuvrant à plein temps dans le domaine des capitaux spéculatifs, depuis un an. Elle est étroitement associé à Knowlton Realty Ltd et à SieMatic (Canada) Ltd. Elle possède présentement des investissements dans huit compagnies.

Fonctionnement

La compagnie préfère les investissements de l'ordre de $100 000 à $500 000, et a procédé à un investissement maximal de $2 000 000 et à un investissement minimal de $70 000. Elle place ses investissements pour des périodes allant de deux à vingt ans, a participé à la formation de syndicats, et prend habituellement un intérêt majoritaire. Congress Resources investit lors de démarrages, et préfère de beaucoup la construction et le développement, le commerce de détail et les ressources naturelles. Elle n'aime pas généralement investir dans les provinces de l'Atlantique. Elle a investi au Québec, en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique. Elle exige de siéger au conseil d'administration et cherche à le contrôler.

Analyse des risques

Congress s'attend à ce que l'entrepreneur ait dès le début planifié la production et soit en mesure d'effectuer toute la recherche technique nécessaire. Elle peut fournir de l'aide en gestion et surveille ses investissements au moyen de la production, du marketing et d'un contrôle financier.

6.3.7 Dynacorp Group Ltd — Profil 7
508—5940 chemin Macleod sud-ouest
Calgary (Alberta)
T2H 2G4
(403) 252-8162
Renseignements:
M. H. R. Shaw
M. L. A. Shaw
M. R. R. Martin

Renseignements généraux

Dynacorp Group Ltd est une société anonyme. Trois actionnaires et trois autres personnes travaillent à plein temps dans le domaine des capitaux spéculatifs, dont la compagnie s'occupe depuis trois ans. Les états financiers les plus récents indiquent des actifs d'environ $2 000 000, et Dynacorp a présentement des investissements dans cinq compagnies.

Fonctionnement

La compagnie préfère les investissements de l'ordre de $100 000 à $500 000 et n'hésite pas à participer à la formation de syndicats. Ses investissements sont surtout sous forme d'actions ordinaires et de prêts. Elle investit dans des projets d'expansion, d'acquisitions et de réorientation (secours), et aussi dans des compagnies en voie de développement. Ses préférences vont au commerce du gros, du détail et aux industries de loisirs, et elle n'aime pas investir ailleurs que dans l'Ouest. Dynacorp prend ordinairement une majorité des actions, et exige de siéger au conseil d'administration, sans le contrôler.

Analyse des risques

Les bénéficiaires des investissements doivent se conformer à des budgets approuvés, et doivent avoir planifié dès le début le marketing, la production et la recherche technique. Dynacorp fournit au besoin des experts-conseils en gestion, et surveille ses investissements au moyen de rapports financiers mensuels et de prévision mensuelles et annuelles.

ONTARIO

6.3.8 Amrose Ltd — Profil 8
50, rue Bartor
Weston (Ontario)
M9M 2G5
(416) 745-3333
Renseignements:
M. B. D. Rose
M. F. E. Ross

Renseignements généraux

Amrose Ltd est une société anonyme qui s'occupe d'investissements spéculatifs depuis environ dix ans. Six actionnaires et cinq employés s'y consacrent à plein temps. Amrose a présentement des investissements dans neuf compagnies.

Fonctionnement

La compagnie a participé à des syndicats, et a procédé à des investissements de plus de $1 000 000. Elle investit dans des démarrages, des développements, des expansions, des acquisitions et des réorientations (secours), et a une préférence marquée pour les secteurs de la fabrication des services industriels. Amrose consent à investir partout au Canada ou aux États-Unis, surtout sous forme d'actions ordinaires ou d'actions ordinaires et valeurs convertibles. Elle exige d'être représentée au conseil d'administration et prend généralement une participation majoritaire dans l'entreprise.

Analyse des risques

Amrose s'attend à ce que l'entreprise ait planifié dès le début ses finances, son marketing et sa production. Elle surveille ses investissements en comparant les résultats avec le plan d'entreprise et en s'assurant le contrôle des liquidités. Elle peut assumer la gestion et recourt volontiers aux intermédiaires.

6.3.9 Anmercosa Ventures Limited — Profil 9
C.P. 18
Centre Toronto Dominion
M5K 1B8
(416) 362-2192
Renseignements:
M. A. B. Ormsby

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 $2 000 000. La société a commencé à s'occuper d'investissements spéculatifs en 1968 et détient actuellement des intérêts dans 8 entreprises.

Fonctionnement
La compagnie met l'accent sur les investissements dans les secteurs des richesses naturelles et connexes. Elle n'aime pas investir dans la construction et le développement, les produits forestiers, la fabrication, le commerce du gros et du détail et la technologie de pointe, sauf dans la technologie reliée aux richesses naturelles. Elle procède présentement à des investissements minimaux de $150 000, et plus si la situation de l'entreprise en cause le permet. Elle investit surtout sous forme d'actions, mais aussi sous forme d'hypothèques ou autres garanties et d'actions à la fois. La compagnie préfère investir en Ontario, mais elle peut aussi investir au Québec, dans l'Ouest ou en Colombie-Britannique. Il n'exige pas habituellement la majorité, mais seulement de siéger au conseil d'administration.

Analyse des risques
La compagnie a des politiques très précises de surveillance de ses investissements. 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. Même si Anmercosa s'occupe activement de ses placements, le demandeur doit pouvoir assurer la gestion courante de l'entreprise. La compagnie fournit une aide en matière de gestion et collabore à la formulation des politiques et objectifs. Elle 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.

6.3.10 Batler-Daniels Ltd — Profil 10
1661, Finfar Court — Renseignements:
Mississauga (Ontario) — M. B. Batler
L5J 4K1
(416) 823-6150

Renseignements généraux
Batler-Daniels est une société anonyme; deux actionnaires et un employé se consacrent à plein temps aux investissements spéculatifs. Elle œuvre depuis deux ans dans ce domaine et possède présentement des investissements dans huit compagnies.

Fonctionnement
Le plus gros investissement de la compagnie a été de $90 000, et elle n'a pas participé à la formation de syndicats, mais elle consentirait à le faire. Elle investit habituellement pour une période de cinq ans, et exige de siéger au conseil d'administration. La compagnie n'a pas de politique définie en matière de contrôle d'un demandeur. Ses investissements consistent surtout présentement en obligations et en actions ordinaires. Elle a investi dans de nouvelles entreprises, dans des acquisitions et dans des réorientations (secours). Ses préférences vont aux communications, aux services financiers et à la technologie de pointe. Enfin, elle n'aime pas investir en Colombie-Britannique.

Analyse des risques
La compagnie admet la participation des courtiers et leur accorde un pourcentage de l'investissement. Elle aide à la gestion moyennant rémunération, et surveille ses investissements en entretenant des contacts étroits avec la haute direction. Le demandeur doit avoir procédé à la planification financière requise et avoir une équipe de direction complète dès le début.

6.3.11 Boyd, Stott & McDonald Limited
C.P. 62 — Profil 11
One First Canadian Place — Renseignements
Toronto (Ontario) — M. D. Roffey
M5X 1B1
(416) 364-3767

Renseignements généraux
Boyd, Stott & McDonald Limited, société anonyme non cotée en bourse, a effectué plusieurs investissements spéculatifs ces dernières années.

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.

6.3.12 C G I & Third Venture Capital Limited — Profil 12
Bureau 1702 — Renseignements:
110, rue Yonge — M. P. O. G. Wright
Toronto (Ontario)
M5C 1T8
(416) 366-2931

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 $1 000 000 et la majorité de ses fonds investis représente des actions ordinaires d'entreprises spécialisées dans la technologie de pointe.

Fonctionnement
C G I & Third 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.

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 commercialisa-

tion 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. La surveillance des investissements s'exerce grâce aux contacts avec la direction et l'analyse des rapports intérimaires et annuels.

6.3.13 Canada Overseas Investments Limited
Suite 2901
Royal Bank Plaza
South Tower
Toronto (Ontario)
M5J 2J2
(416) 865-0266

Profil 13
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 1 000 000. La société a aussi déjà pris l'initiative de former des syndicats ou d'y participer. Elle préfère les investissements de $50 000 ou plus.

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 ou 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.

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

Profil 14
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 $130 000 000. 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 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 $1 000 000. 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.

6.3.15 Canadian Venture Capital Corporation (1974) Limited
120, rue Adelaide
Suite 1120
Toronto (Ontario)
M5H 1V1
(416) 364-2271

Profil 15
Renseignements:
M. H. G. Mortimore
M. L. G. Van Nest

Renseignements généraux

Canadian Venture Capital Corporation (1974) Limited est une société anonyme qui œuvre depuis deux ans dans le domaine des capitaux spéculatifs. Dix actionnaires et deux employés à plein temps s'y consacrent. La compagnie est associée étroitement à United Dominions Corporation et Triarch Corporation Limited. Elle a présentement des investissements dans huit entreprises et ses plus récents états financiers révélant des actifs de $4 055 000.

Fonctionnement

Elle procède habituellement à des investissements de l'ordre de $200 000 à $750 000, et a formé et participé

à la formation de syndicats. Ses investissements sont surtout sous forme d'obligations, d'actions ordinaires et d'obligations convertibles, et d'une durée de quatre ans, dans les domaines suivants: développements, expansions, acquisitions et réorientations (secours). Les secteurs que préfère la compagnie sont les richesses naturelles, la fabrication et les loisirs, et elle se montre réticente envers la construction et la promotion immobilière, les services financiers et la technologie de pointe. Elle consent à investir n'importe où au Canada et n'hésite pas à recourir aux courtiers. Enfin, elle exige de siéger au conseil d'administration.

Analyse des risques

L'entreprise bénéficiaire doit disposer dès le début de tous les cadres de direction nécessaires. En général, Canadian Venture exige un consentement écrit pour tous les débours importants et siège au conseil d'administration. Elle surveille ses investissements au moyen d'étroites relations avec la direction et de rapports financiers mensuels.

6.3.16 Charterhouse Canada Limited — Profil 16
Bureau 1310 — Renseignements:
Montreal Trust Building — M. D. Clarke
Toronto (Ontario)
M5H 1A3
(416) 362-7791

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, International Systcoms Ltd, Energy Sciences Inc., Canadian Foremost Ltd, Kingston Spinners, Taiga Resources.

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'assure 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. Le demandeur doit avoir tous les cadres de direction nécessaires.

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.

6.3.17 Commonwealth Development Finance Company Limited — Profil 17
18, rue King est — Renseignements:
Suite 200 — M. P. J. Dale
Toronto (Ontario)
M5C 1C4
(416) 863-1932

Cole Church House
1London Bridge Walk
Londres, Angleterre
SE1 2SS
(01) 407-9711

Renseignements généraux

CDFC Limited appartient a environ 180 actionnaires, dont la Banque d'Angleterre, et investit depuis 1958 au Canada. Elle possède un personnel de 60 employés, à Londres. Elle a notamment investi dans Canadian Enterprise Development Corp. et SB Capital Corp.; ses actifs canadiens sont de $4 000 000. CDFC détient présentement des investissements dans six compagnies canadiennes.

Fonctionnement

La compagnie a déjà formé et participé à la formation de syndicats, et préfère des investissements de l'ordre de $600 000 à $2 000 000, surtout sous forme d'obligations et d'actions ordinaires. Elle investit habituellement pour des périodes allant de cinq à sept ans, dans les développements, les expansions et les acquisitions, de préférence dans les provinces de l'Atlantique et en Ontario et dans le cadre de consortiums dans les autres provinces à cause de limites d'ordre pratique. CDFC exige de siéger au conseil d'administration et vise à détenir d'importants intérêts minoritaires.

Analyse des risques

Le demandeur doit dès le début être en mesure d'assurer la direction complète de son entreprise. Les investissements sont surveillés au moyen de rapports réguliers et de visites. Enfin, la compagnie habituellement exige des restrictions en matière d'emprunt et une bonne tenue financière.

6.3.18 Core Services Ltd — Profil 18
C.P. 733, Succursale «B» — Renseignements:
Ottawa (Ontario) — M. H. L. Black
(613) 233-9473

Renseignements généraux

Core Services Ltd est une société anonyme qui œuvre dans le domaine des capitaux spéculatifs depuis quatre ans. Elle compte neuf actionnaires et ses actifs s'élèvent à $4 425 738, avec des investissements dans sept entreprises.

Fonctionnement

La compagnie préfère les investissements de l'ordre de $20 000 à $50 000, ce qui ne l'a pas empêchée de procéder à des investissements de $2 500 et de $500 000. Elle a formé et participé à des consortiums. Ses investissements prennent surtout la forme d'actions ordinaires, d'obligations convertibles et d'hypothèques, et elle préfère les secteurs suivants: communications, services financiers et éducatifs. La compagnie est

portée à investir surtout en Ontario et au Québec, pour des périodes de deux à cinq ans. Core Services n'exige pas toujours de siège au conseil d'administration ou de participation majoritaire, et si oui, l'entrepreneur peut racheter cette participation une fois qu'il est financièrement en mesure de le faire.

Analyse des risques

La surveillance des investissements s'exerce au moyen du droit de vote et des contrats de gestion et de service.

6.3.19 Empirical Enterprises Limited
C.P. 515, Succursale «F»
Toronto (Ontario)
M4T 2L8
(416) 924-9171

Profil 19
Renseignements:
M. J. Gorham

Renseignements généraux

Cette compagnie s'occupe depuis quatre ans d'investissements spéculatifs et possède présentement des intérêts dans trois compagnies.

Fonctionnement

Elle préfère les investissements de l'ordre de $10 000 en comptant et de $50 000 en services, bien qu'elle ait déjà investi des sommes de $5 000 sous cette dernière forme. La compagnie exige la majorité au début, mais consent à la céder une fois le seuil de rentabilité atteint. Elle se retire après quatre ou cinq ans. Empirical a déjà participé à des syndicats et ses investissements se font surtout sous forme d'acquisition d'actions ordinaires, à n'importe quel étape de croissance, de préférence dans les communications, les aliments et boissons et les produits de consommation. Elle préfère généralement investir en Ontario et exige le contrôle du conseil d'administration.

Analyse des risques

L'entrepreneur doit avoir procédé à une planification financière au tout début, et Empirical Enterprises peut aider les entreprises en matière de gestion, contre rémunération. C'est en assurant la gestion courante qu'elle surveille ses investissements, après quoi elle utilise les rapports financiers.

6.3.20 Helix Investments Limited
Bureau 2400
401, rue Bay
Toronto (Ontario)
M5H 2Y4
(416) 367-1290

Profil 20
Renseignements:
M. K. Dorhnrt
M. M. J. Needham
M. D. C. Webster
M. D. A. Bennett

Renseignements généraux

Helix Investments Limited est une société anonyme canadienne d'investissement spéculatif, non cotée en bourse, dont les placements, $13 000 000 au total, se composent surtout d'actions ordinaires de 25 entreprises. Le président, M. D. C. Webster, est le principal actionnaire.

Fonctionnement

Helix Investments s'intéresse à de très nombreux secteurs, et a investi avec succès dans les domaines suivants: conteneurs d'expédition par voie maritime, ordinateurs, électronique, matériel téléphonique, services médicaux et pour hôpitaux, produits pharmaceutiques et vétérinaires, distribution de produits industriels, de pneus, services postaux directs, gisements de charbon et immobilier. Helix prend en considération les possibilités de placement dans toutes les régions du Canada. Bien que les placements soient ordinairement de l'ordre de $250 000 à $500 000, la société a fait des placements de $5 000 à $3 000 000. Helix acquiert une participation majoritaire ou prépondérante sans pour autant exiger le contrôle, dans l'intention de conserver le placement longtemps. 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

La compagnie s'arrête beaucoup à la qualité de la direction de l'entreprise et à l'importance de l'occasion qu'elle offre. Elle peut aider à combler les besoins de la direction et dispose pour ce faire de plusieurs gestionnaires. Helix maintient d'étroites relations avec la haute direction de l'entreprise, ce qui lui permet de surveiller ses placements.

6.3.21 Inco Ltd
C.P. 44
Centre Toronto Dominion
Toronto (Ontario)
M5K 1E3
(416) 362-6311
One New York Plaza
N.Y. N.Y. 10004
(212) 742-4278

Profil 21
Renseignements:
M. D. D. Adams

Renseignements généraux

Les investissements spéculatifs ne constituent qu'un aspect des activités de la société, qui s'y est engagée il y a un an. Elle détient de tels investissements dans neuf compagnies et ses plus récents actifs dans ce domaine étaient de $3 500 000.

Fonctionnement

Inco préfère les investissements de l'ordre de $500 000, et en a effectué un de $850 000 et un de $80 000; elle accepte de participer à des consortiums, et se retire après de cinq à huit ans en général. Elle n'exige habituellement pas le contrôle de l'entreprise, mais étudie chaque cas séparément. Ses placements consistent surtout présentement en actions ordinaires, et elle investit à toute étape de croissance. Ses préférences vont à la technologie de pointe, aux services industriels ainsi qu'aux produits et services médicaux. Inco investit partout au Canada et requiert généralement de siéger au conseil d'administration, sans en exiger le contrôle.

Analyse des risques

La compagnie accepte de traiter avec les courtiers dans certaines circonstances, et s'attend à ce que le demandeur ait dès le début planifié ses finances, son marketing et sa production. Elle n'assume pas de gestion courante mais peut fournir de nombreux services techniques, financiers, de marketing et de gestion, contre rémunération si leur importance le justifie à ses yeux. Inco surveille ses placements grâce à sa représentation au conseil d'administration, à de fréquents renseignements sur la gestion, à des contacts avec la direction et à des rapports.

6.3.22 Indal Ltd
4000, chemin Weston
Weston (Ontario)
M9L 2W8
(416) 743-1400

Profil 22
Renseignements:
M. D. G. Goughlan
M. J. N. LeHeup

Renseignements généraux
Indal Ltd est une société anonyme comptant environ 1 200 actionnaires et 24 spécialistes des capitaux spéculatifs, domaine dans lequel elle a 11 ans d'expérience. Elle est associé à Rio Tinto-Zinc Corporation, de Londres, Angleterre. Ses plus récents actifs s'établissaient à $112 762 000. Elle a présentement des placements dans 35 entreprises.

Fonctionnement
Indal Ltd préfère les investissements de $500 000 à $5 000 000, bien qu'elle ait déjà consenti à investir une somme de $74 000, et elle ne limite pas à priori la durée de ses placements. Les ventes sont très rares. Habituellement, elle acquiert un intérêt majoritaire accompagné d'une option permettant de le porter à 100 p. 100. Elle détient surtout des actions ordinaires, et investit surtout dans les démarrages, les développements et les expansions. Elle préfère nettement les matériaux de construction, ainsi que les biens industriels et de consommation durables. Elle investit partout au Canada et exige de contrôler le conseil d'administration.

Analyse des risques
Le demandeur doit avoir planifié son marketing et sa production, avoir terminé sa recherche technique et disposer de cadres de direction dès le début. Indal surveille ses placements en comparant les résultats financiers aux budgets établis, et met l'accent sur une grande autonomie de l'entreprise.

6.3.23 Industrial Hydrocarbons Ltd — Profil 23
C.P. 908 — Renseignements:
1312, chemin Speers — M. R. E. Irwin
Oakville (Ontario)
L6L 2X4
(416) 827-5591

Renseignements généraux
Il s'agit d'une société anonyme qui se consacre depuis vingt ans à la mise au point de procédés nouveaux pour sa propre utilisation ou pour octroi de licences après les avoir éprouvés au moyen de projets pilotes. Elle étudie les innovations susceptibles de l'intéresser, et en examine parfois les autres applications possibles dans son usine pilote, mais pas en tant qu'organisme consultant. Elle consent à investir lorsque les innovations lui semblent convenir à l'industrie.

Fonctionnement
Ses investissements s'échelonnent habituellement de $10 000 à $200 000. Elle ne participe pas aux consortiums, mais accepte d'être associée lorsqu'elle juge les conditions favorables, sous forme d'obligations avec actions ordinaires. La compagnie investit ordinairement avant le début des activités lorsqu'elle prend part à de nouvelles mises au point. Ses préférences vont à la technologie de pointe des secteurs chimique et du pétrole, et elle s'intéresse aussi à la mécanique; elle investit partout au Canada. Elle requiert généralement des intérêts majoritaires, avec contrôle de l'exécutif et représentation au conseil d'administration. Adresser toute demande par écrit.

Analyse des risques
Tout demandeur doit pouvoir élaborer une technique de pointe. La compagnie surveille ses investissements par de fréquentes enquêtes, de nombreuses visites et des rapports.

6.3.24 Maplebrook Investments Limited — Profil 24
Commercial Union Tower, suite 2818 — Renseignements:
C.P. 288 — M. P. J. M. Bloemen
Toronto Dominion Centre — M. J. E. Sands
Toronto (Ontario)
M5K 1K2
(416) 868-0645

Renseignements généraux
Il s'agit d'une compagnie familiale d'investissements directs, créée en 1975.

Fonctionnement
La division des investissements spéculatifs de Maplebrook investit à priori dans tous les genres d'entreprises, où qu'elles soient. Elle ne cherche pas à contrôler le demandeur, mais tient à entretenir d'étroites relations au moyen de la représentation au conseil d'administration, de rapports périodiques et de visites personnelles. Il s'agit d'un investisseur à long terme qui n'exige donc pas de rendement annuel minimal. Généralement, elle acquiert des actions ordinaires. Maplebrook apporte une restriction comme investisseur: la protection normale des investisseurs minoritaires. Elle participe à des consortiums et préfère des placements de $500 000 et plus. Règle générale, elle n'investit pas dans les démarrages ou lors des premières étapes de croissance d'une entreprise; elle met l'accent sur les expansions, les réorientations (secours) et les acquisitions.

Analyse des risques
Maplebrook n'a pas de compétence en gestion, et le demandeur devrait posséder une bonne équipe de direction. Courtiers et intermédiaires sont les bienvenus, mais sont normalement à la charge du demandeur.

6.3.25 McConnell & Company Limited — Profil 25
Bureau 1910 — Renseignements:
8 est, rue King — M. F. E. McConnell
Toronto (Ontario)
M5C 1B5
(416) 364-4461

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 financé récemment les deux entreprises suivantes: Paramount Leasing Ltd et Henninger Malting (Saskatchewan) Ltd. Ce dernier placement constitue le plus fort investissement spéculatif que McConnell ait fait jusqu'à présent, puisqu'il représente environ $15 000 000 en titres de placement divers.

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 $5 000 000. 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.

6.3.26 Merit Investment Corporation — Profil 26
401, rue Bay
Suite 2205
Toronto (Ontario)
M5H 2Z5
(416) 867-6000
Renseignements:
M. J. R. Woods

Renseignements généraux

Merit Investment Corporation est un spécialiste de la formation de syndicats. Elle étudie plusieurs demandes et réunit des capitaux en s'adressant au secteur public ou privé.

Fonctionnement

Les clients de Merit Investment Corporation s'intéressent aux placements de $250 000 et plus. La compagnie préfère les étapes conceptuelles mais ne s'y confine pas.

6.3.27 Roymark Financial Services Limited — Profil 27
11, rue King Ouest
Suite 1402
Toronto (Ontario)
M5H 1A3
(416) 862-1252
Renseignements:
M. W. A. Clarke
M. B. D. Marshall

Renseignements généraux

Roymark Financial Services est une société anonyme, active depuis deux ans dans les secteurs d'investissements spéculatifs. La Banque Royale du Canada et Roymark Associates sont les deux actionnaires de la société, qui compte présentement des placements dans six compagnies.

Fonctionnement

Roymark fait des placements de $100 000 à $1 000 000, et a formé ou participé à des syndicats. Elle investit surtout sous forme d'obligations et d'actions ordinaires, et se retire après cinq ans et avant dix ans. Elle investit dans les démarrages, les développements, les expansions, les acquisitions et les réorientations (secours). Elle préfère nettement les richesses naturelles et la fabrication, et se méfie de la construction et de la promotion immobilière, des services aux consommateurs et des services industriels. Roymark investit n'importe où au Canada, et accepte à la rigueur la présence de courtiers. Elle exige de siéger au conseil d'administration mais n'en vise pas le contrôle. Règle générale, elle préfère des intérêts majoritaires au sein de l'entreprise.

Analyse des risques

Le demandeur doit avoir planifié sa production et son marketing au moment de l'investissement. Habituellement, les salaires, le fonds de roulement, le rapport dette/liquidités et les immobilisations font l'objet de restrictions. Roymark surveille ses placements au moyen de la représentation au sein de la direction et du conseil d'administration et de consultations. Elle offre des services de consultants contre rémunération.

6.3.28 SB Capital Corporation Ltd — Profil 28
18, rue King est
Suite 200
Toronto (Ontario)
M5C 1C4
(416) 863-1889
Renseignements:
M. A. George Fells
M. Mitch J. Kostuch

Renseignements généraux

Il s'agit d'une société anonyme avec trois ans d'expérience dans le secteur des investissements spéculatifs. SB Capital procède habituellement à des investissements de l'ordre de $50 000 à $200 000, et a formé ou participé à des syndicats. Les derniers états financiers révélaient des actifs de $1 000 000.

Fonctionnement

SB Capital investit à toute étape de la croissance d'une entreprise. Ses placements consistent surtout présentement en obligations et en actions communes, et elle en possède actuellement dans quatre entreprises. Elle investit n'importe où au Canada, et se méfie des secteurs de la construction et de la promotion immobilière. Elle se retire généralement après de sept à dix ans. La compagnie accepte les intermédiaires et peut fournir des services de gestion et des conseils d'experts.

Analyse des risques

Le demandeur doit, dès le début, avoir tous les cadres de direction requis et avoir un plan de marketing. SB Capital ne prend pas d'intérêts majoritaires, ne désire pas contrôler le conseil d'administration mais exige d'y siéger, en général. Elle surveille ses investissements au moyen du conseil d'administration et des réunions d'actionnaires, des rapports annuels, des projections financières et de la publication d'états financiers.

6.3.29 Sharwood and Company — Profil 29
20, rue Victoria
Toronto (Ontario)
M5C 1X1
(416) 869-1598
Renseignements:
M. C. R. Sharwood

Renseignements généraux

Compagnie privée qui en est à sa première année d'activités, avec des intérêts dans trois entreprises.

Fonctionnement

Cette compagnie accepte de faire partie de consortiums, et se retire généralement avant cinq ans. Elle prend habituellement le contrôle de l'entreprise, quitte à le rendre une fois franchi le seuil de rentabilité. Elle investit surtout sous forme d'actions ordinaires, est prête à investir à toutes les étapes de croissance et se méfie du secteur des industries de loisirs. Sharwood consent à investir partout au Canada, et exige de siéger au conseil d'administration sans le contrôler pour autant.

Analyse des risques

Le demandeur doit dès le début avoir planifié son marketing. Sharwood fournit des services de consultants contre rémunération, et surveille ses investissements au moyen de rapports mensuels et du conseil d'administration.

6.3.30 T.D. Capital Group — Profil 30
C.P. 1
Centre Toronto Dominion
Toronto (Ontario)
M5K 1A2
(416) 866-5451

Renseignements:
Mme E. A. Koruna
Gestion des portefeuilles
M. R. E. Storie
Gestion des portefeuilles

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. 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 ou de bonnes perspectives de marché.

6.3.31 Triarch Corporation Ltd — Profil 31
120, rue Adelaide ouest
Suite 1120
Toronto (Ontario)
M5H 1V1
(416) 364-2271

Renseignements:
M. H. G. Mortimore
M. N. G. Van Nest

Renseignements généraux
Cette compagnie est une filiale de Brascan Limited, et exerce ses activités dans le secteur des investissements spéculatifs par l'intermédiaire de Canadian Venture Capital Corporation (1974) Limited (CVCC), dont elle assume la gestion et est actionnaire. Se référer au profil de CVCC pour plus de renseignements.

6.3.32 United Dominions Corporation (Canada) Limited — Profil 32
2, rue Bloor ouest
Toronto (Ontario)
M4W 1A1
(416) 967-3939

Renseignements:
M. H. D. Hope

Renseignements généraux
La United Dominions Corporation (Canada) Limited appartient à 51 p. 100 à United Dominions Trust Limited, du Royaume-Uni, et à 49 p. 100 à la Banque Canadienne Impériale de Commerce. Elle s'occupe principalement de financer des ventes à tempérament. Elle œuvre dans le secteur des investissements spéculatifs grâce à ses intérêts (23 p. 100) dans Canadian Venture Capital (1974) Limited (CVCC). En référer au profit de CVCC pour plus de renseignements.

6.3.33 Venturetek International Limited — Profil 33
47, rue Colborne
Suite 404
Toronto (Ontario)
M5E 1E3
(416) 363-9205

Renseignements:
M. D. E. Loeb
M. G. L. Strickler

Renseignements généraux
La Venturetek International Limited appartient à environ 100 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 13 employés. D'après ses plus récents états financiers, l'actif dépassait $57 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 préfère 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 $200 000, bien que ses investissements aillent de $16 000 à $2.5 millions. Elle n'accepte habituellement pas que des intermédiaires ou 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. Elle n'accepte généralement pas la participation de courtiers ou d'intermédiaires.

QUÉBEC

6.3.34 Bolex Consulting Ltd — Profil 34
147, boulevard Hymus — Renseignements:
Pointe Claire (Québec) — M. A. C. Boland
H9R 1G1
(514) 697-2962

Renseignements généraux
Il s'agit d'une société anonyme qui œuvre dans le secteur des investissements spéculatifs depuis environ sept ans. M. Boland a, durant les premières années, procédé lui-même aux placements, mais plus récemment, tous les investissements se sont faits par le truchement de Bolex, et la compagnie détient présentement des intérêts dans neuf entreprises.

Fonctionnement
Les placements de Bolex consistent surtout en actions privilégiées et en valeurs convertibles, et le plus important a été de $600 000, le plus petit de $7 000. Bolex a formé et participé à des syndicats. Ses placements n'ont pas de durée déterminée; la compagnie tient compte des liquidités. Elle prend ordinairement avec les autres investisseurs un intérêt majoritaire qu'elle ne rend pas nécessairement après l'atteinte du seuil de rentabilité. Elle investit dans les expansions, les acquisitions et sous forme de capitaux de secours, et préfère nettement la chimie, les communications et les richesses naturelles. Elle investit plus volontiers en Ontario, au Québec et en Alberta, et exige de siéger au conseil d'administration sans en réclamer nécessairement le contrôle.

Analyse des risques
Le demandeur doit avoir planifié son marketing et sa production et avoir mis sa technique au point dès le début. Bolex peut aider à la planification financiaire et à la structuration de l'organisation, contre rémunération. Elle exige que le directeur des finances fasse rapport deux fois par année à M. A. C. Boland, et que le président se rapporte au président du conseil d'administration qui fait habituellement partie du consortium.

6.3.35 Canadian Enterprise Development Corporation Limited — Profil 35
965, Édifice Sun Life — Renseignements:
Montréal (Québec) — M. G. Sutton—Toronto
H3B 2W6 — M. D. Mather—Montréal
(514) 878-2764 — M. R. Chefets—Toronto
M. R. Burke—Vancouver

3704 Royal Trust Tower
Toronto (Ontario)
M5K 1G8
(416) 366-7607

1111, rue Hastings ouest
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 2J3
(604) 684-3271

Renseignements généraux
CED est une société anonyme de vingt-sept actionnaires active depuis 14 ans dans le secteur des investissements spéculatifs. Elle est associée à plusieurs compagnies d'assurance-vie, banques et autres institutions canadiennes et étrangères. Les derniers états financiers indiquaient des actifs de $13 400 000.

Fonctionnement
La compagnie préfère les investissements de l'ordre de $100 000 à $500 000, a formé et a participé à des consortiums. Ses placements consistent surtout en actions ordinaires, et elle consent à investir à tous les niveaux de croissance. CED détient présentement des placements dans 22 compagnies, et se méfie beaucoup de la construction et de la promotion immobilière. Elle consent à investir partout au Canada et accepte les courtiers. Elle ne cherche pas à détenir la majorité des actions d'une entreprise, et habituellement, elle requiert un ou plusieurs sièges au conseil d'administration sans pour autant chercher à le contrôler.

Analyse des risques
La société surveille ses placements par le truchement du conseil d'administration, et accorde une grande importance à la qualité de la direction.

6.3.36 Commanik Ltd. — Profil 36
C.P. 1471, succursale «B» — Renseignements:
Hull (Québec) — M. J. C. Dubé
(613) 233-1827

Renseignements généraux
Commanik Ltd est une société anonyme qui compte neuf actionnaires et a un an d'expérience en investissements spéculatifs. Les derniers états financiers révélaient des actifs de $972 000, et elle détient des intérêts dans six entreprises.

Fonctionnement
Commanik préfère les investissements de $10 000 à $50 000, mais a déjà investi $250 000 et $2 500. Elle accepte de participer aux consortiums. Ses placements consistent principalement en obligations et en actions privilégiées convertibles, et elle n'hésite pas à investir à toute étape de croissance, se retirant au bout de cinq ou six ans. Elle évite les investissements de secours. La compagnie prend habituellement au départ le contrôle du demandeur, quitte à le rendre une fois le seuil de rentabilité franchi. Elle requiert de siéger au conseil d'administration, surtout lors de petits investissements ou de courts termes, et elle en assumera le contrôle si le manque d'expérience ou l'insuffisance de capacité de gestion du demandeur l'y incite. Elle n'investit qu'en Ontario et au Québec, de préférence dans les services financiers, l'immobilier et les communications.

Analyse des risques
Commanik Ltd se conforme déjà aux projets de lois ontarien et québécois concernant le secteur de l'investissement spéculatif. Le demandeur doit dès le début jouir d'une bonne équipe de direction, et la compagnie fournit des services de consultants moyennant rémunération. Elle surveille ses placements par la consultation, la représentation au sein de la gestion et du conseil d'administration et au moyen de rapports financiers, techniques et d'inventaire.

6.3.37 Consortium Investment Corporation — Profil 37
Bureau 208 — M. M. L. Lippman
6600, Côte des Neiges
Montréal (Québec)
(514) 735-5581

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. 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 démarrages 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 investit 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 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.

6.3.38 Banque fédérale de Développement
Siège social
C.P. 6021
901, Carré Victoria
Montréal (Québec)
H3C 3C3
(514) 283-5904

Profil 38
Renseignements:
Les directeurs des
88 succursales

Renseignements généraux
La banque fédérale de Développement est une société de la Couronne qui a succédé à la Banque d'Expansion industrielle. Elle fournit une aide financière et en gestion aux entreprises canadiennes, particulièrement aux petites.

Fonctionnement
La Banque fournit du financement lorsqu'il est impossible aux entreprises d'en obtenir ailleurs à des conditions raisonnables. La plupart de ses activités de financement comportent des sommes de $100 000 et moins; elle consent parfois des sommes supérieures, mais l'occasion s'en fait moins sentir en raison des conditions du marché. La Banque utilise surtout les prêts garantis par les actifs de l'emprunteur, mais elle a recours à toutes les formes de financement. Elle investit partout au Canada.

Analyse des risques
La Banque exige du client qu'il ait toute la compétence administrative nécessaire, mais admet qu'il puisse éprouver des difficultés dans ce domaine au début. Elle surveille ses placements par d'étroites relations avec la direction, l'examen du rapport financiers réguliers et parfois en siégeant au conseil d'administration de l'entreprise.

6.3.39 Francana Development Corporation Ltd
612, rue Saint-Jacques
Montréal (Québec)
H3C 1E1
(514) 282-1753

Profil 39
Renseignements:
M. M. Lessard
M. B. Harding
M. A. Plourde

Renseignements généraux
Il s'agit d'une société anonyme dont toutes les actions appartiennent au Crédit Foncier. Elle œuvre dans le secteur des investissements spéculatifs depuis 1968, et les derniers états financiers indiquaient des actifs de $27 425 000. Elle détient des intérêts dans huit compagnies.

Fonctionnement
Francana détient surtout présentement des actions ordinaires, et consent à investir dans les expansions, les secours et les acquisitions; elle a participé à des syndicats. Elle répugne à investir dans la construction, la promotion immobilière et la technologie de pointe. Francana investit partout au Canada et ne cherche généralement pas à obtenir la majorité des parts d'une entreprise ou le contrôle du conseil d'administration, où elle requiert habituellement de siéger.

Analyse des risques
Le demandeur doit avoir planifié ses finances et disposer dès le début d'une équipe de direction complète. Francana surveille ses placements par le conseil d'administration et des renseignements complets et réguliers.

6.3.40 Genstar Limited
Bureau 4105
1, Place Ville Marie
Montréal (Québec)
H3B 3R1
(514) 879-1270

Profil 40
Renseignements:
M. G. W. Rutledge

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

6.3.41 Gerbro Corporation — Profil 41
Bureau 1700 — Renseignements
1245 ouest, rue Sherbrooke — M. R.A. Bethell
Montréal (Québec)
H3G 1H4
(514) 849-3721

Renseignements généraux
La Gerbro Corporation est une société d'investissement anonyme non cotée qui, au cours des 15 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 $500 000 à $1 000 000, 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. Elle peut acquérir une participation majoritaire, mais son portefeuille comprend des participations minoritaires. Elle s'intéresse surtout présentement aux financements de développement.

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 peut traiter avec des demandeurs par le truchement de courtiers ou d'intermédiaires, mais insiste pour que la demande initiale lui soit soumise par écrit et comporte des états financiers.

6.3.42 Kauser, Lowenstein & Meade Ltd — Profil 42
Innocan Investments Ltd — Renseignements:
Bureau 1420 — M. Eric E. Baker
1801, McGill College Avenue — M. E. E. Kauser
Montréal (Québec)
H3A 2N4
(514) 849-1651

Renseignements généraux
Société anonyme de cinq actionnaires, active depuis sept ans dans le secteur des capitaux spéculatifs. Elle est étroitement associée à la Corporation de développement du Canada et à Altamira Management Ltd. Les derniers états financiers d'Innocan indiquaient des actifs de $23.3 millions.

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. Ses préférences vont à la chimie, aux produits médicaux, aux services et aux transports. Elle préfère des investissements variant entre $500 000 et $1 000 000, mais elle a déjà entrepris, négocié et financé une transaction de $50 000. La société s'intéresse aux possibilités qui se présentent à n'importe quelle phase de la croissance d'une entreprise. Elle demande un siège au conseil d'administration et acquiert généralement des intérêts majoritaires. Ses investissements se font surtout par achat d'actions ordinaires. Elle se retire habituellement après cinq ans.

Analyse des risques
Le demandeur doit fournir des rapports financiers et sur ses activités, et doit consulter Kauser lors des grandes décisions. Il doit avoir effectué toute la recherche technique nécessaire et planifié ses finances et son marketing. La compagnie peut fournir des consultants en gestion.

6.3.43 New Venture Equities Ltd
et Beutel, Goodman & Company Ltd — Profil 43
6e étage — Renseignements:
4141 ouest, rue Sherbrooke — M. A. C. Beutel
Montréal (Québec)
H3Z 1B8

Renseignements 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 $8 000 000 de capitaux spéculatifs pour son propre compte et celui de ses clients (y compris $2.6 millions pour New Venture Equities). Les investissements varient entre $50 000 et $1 500 000 dans 15 entreprises distinctes. La plupart du temps, l'investissement se fait sous forme d'achat d'actions ordinaires, ou de valeurs similaires.

Fonctionnement
Les 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 et des ressources naturelles. La société ne s'intéresse pas à des projets dans la construction, le lotissement 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, du Québec et de l'Alberta. 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 doit 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 participation au conseil d'administration et au comité de direction, le demandeur doit constituer une équipe de direction assez bien équilibrée.

6.3.44 RoyNat Ltd
620 ouest, boul. Dorchester
Montréal (Québec)
H3B 1P2
(514) 866-6861

Profil 44
Renseignements:
L'un des 23 bureaux de district, ou
M. R. J. Durley,
vice-président, investissements,
Montréal

Renseignements généraux
RoyNat Ltd appartient à la Banque Royale du Canada, la Banque Canadienne Nationale, la Montreal Trust Co., la Canada Trust Co. et le Trust général du Canada. 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. 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 nécessairement de siège au conseil d'administration. Le programme peut aussi comporter des options. La compagnie a investi, sous forme d'actions ordinaires et convertibles, dans plus de 45 entreprises, et dans plus de 130 par voie de financement à terme et d'accords d'options.

Fonctionnement
RoyNat Ltd n'a presque pas de restrictions quant au genre d'entreprise 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. RoyNat procède à des investissements seule ou en consortium. Ses opérations de financement à terme peuvent comporter des sommes de $25 000 à $5 millions, mais les actions ordinaires ou la part convertible ont habituellement représenté des sommes de $150 000 à $400 000. La compagnie investit à toutes les étapes de croissance sauf à celle du prototype, et se retire après de cinq à dix ans.

Analyse des risques
RoyNat surveille habituellement ses investissements au moyen de réunions et de visites des installations par ses représentants locaux (23 bureaux au Canada) et de représentants du siège social. En plus de son aide financière, elle fournit des services de consultants en marketing et en matière de production.

6.3.45 Smith's Investment Corp. Ltd
Bureau 1
1458, rue Crescent
Montréal (Québec)
H3E 2B8
(514) 844-3319

Profil 45
Renseignements:
M. M. Smith
M. E. Smith

Renseignements généraux
Il s'agit d'une société anonyme qui œuvre dans le secteur des capitaux spéculatifs depuis 10 ans.

Fonctionnement
Smith's préfère les investissements de l'ordre de $100 000, mais en a fait certains de $10 000. Elle a participé à des consortiums, et ses placements consistent surtout en actions privilégiées convertibles. Elle investit dans les expansions, les acquisitions et sous forme de capitaux de secours. La compagnie préfère la construction et le lotissement immobilier, les services financiers et la fabrication, et évite les produits chimiques, les services pédagogiques et la technologie de pointe. Généralement, elle prend le contrôle du demandeur et siège au conseil d'administration.

Analyse des risques
Smith's Investment Corp. Ltd s'attend à ce que le demandeur ait terminé ses plans de commercialisation 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.

6.3.46 Sutton Ventures Ltd
1018, Édifice Sun Life
Carré Dominion
Montréal (Québec)
H3B 2W8
(514) 866-2724

Profil 46
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'investissements spéculatif. La société a un capital de $3.1 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
Les investissements minimum et maximum de Sutton ont été respectivement de $250 000 et de $500 000, et la compagnie désire s'en tenir à ces niveaux. La société ne cherche jamais à détenir le contrôle. La société a investi avec succès des capitaux dans des entreprises spécialisées 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. Sutton a déjà fourni des fonds pour développer une idée prometteuse, mais elle n'assure que rarement 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
Sutton accepte les courtiers et les intermédiaires, et à cause de la nature de ses placements, elle n'impose pas de restrictions ni d'obligations prédéterminés aux sociétés de portefeuilles. Elle est fortement attirée par un potentiel de croissance exceptionnel. Le demandeur doit dès le début avoir planifié son marketing et sa production. Sutton cherche un taux de rendement de 100% par année sur ses placements et elle investit habituellement pour cinq ans en moyenne.

Chapitre 7

BIBLIOGRAPHIE (Entreprise, spéculation, gestion des petites entreprises)

1. Adams, R. M., "An Approach to New Business Ventures", Research Management, Vol. 12, No. 4, juillet 1969, pp. 255-270
2. Allen, L. L., "Venture Capital Financing—An Innovation", Journal of Small Business Management, Vol. 7, No. 4, octobre 1969, pp. 1-2
3. Allen, L. L., "Four Premises for Small Business Financing", Journal of Small Business Management, Vol. 9, No. 2, avril 1971, pp. 1-4
4. Anderson, P., "Inco Offer of Venture Capital Attracts Quality Ideas", Financial Times of Canada, 10 janvier 1977, p. 3
5. Baillie, A. C., "Promoting Entrepreneurship in Canada", The Business Quarterly, Vol. 37, No. 2, été 1972, pp. 22-30
6. Ball, D. A., "International Business Opportunities for the Smaller Firm", Journal of Small Business Management, Vol. 9, No. 4. octobre 1971, pp. 10-14
7. Barry, Bernard, "The Development of Organization in the Entrepreneurial Concern", présenté à l'International Symposium on Entrepreneurship and Entreprise Development, Cincinnati, Ohio, juin 1975, pp. 509-512
8. Batter, E., "The Growth and Development of Venture Capital", Cost and Management, Vol. 47, No. 1, janvier/février 1973, pp. 17-20
9. Baty, G. B., "Entrepreneurship: Playing to Win", Reston, Virginia: Reston Publishing Co., 1975
10. Baumbeck, C., et Mancuso, J., éditeurs, "Entrepreneurship and Venture Management", Englewood Cliffs, N.Y.: Prentice-Hall. 1975
11. Baumbeck, C. M. et Konopa, L. J., "Management Miscues of Small Manufacturers", Journal of Small Business Management, Vol. 7, No. 3, juillet 1969, pp. 4-7
12. Bean, A. S., Schiffel, D. D., et Mogee, M. E., "The Venture Capital Market and Technological Innovation" Research Policy, Vol. 4, No. 4, octobre 1975, pp. 380-408
13. Becker, T. M., "Human Relations Consulting and Smaller Enterprises", Journal of Small Business Management, Vol. 12, No. 1, janvier 1974, pp. 27-31
14. Benton, S., "Small Business Finance in the Atlantic Region", Background paper, Atlantic Provinces Economic Council, 1974
15. Berg, J. H., "Fall-Out and Its Use", ChemTech, Vol. 4, No. 5, mai 1974, pp. 278-281
16. Betts, P. V., "Can the Entrepreneur Survive in the Seventies", The Business Quarterly, Vol. 37, No. 1, printemps 1972, pp. 14-16, 18
17. Black, Guy, "What's Happening to Small Business Research and Development?", Washington, D.C.: George Washington University, 1971
18. Blunn, R., "Small Businessmen Identify Venture Capital Flow Problems", Financial Times of Canada, 29 novembre 1976, p. 11
19. Boyer, Patricia et Roth, Herbert, "The Cost of Equity Capital for Small Business", American Journal of Small Business, Vol. 1, No. 2, octobre 1976, pp. 1-11
20. Breen, G. E., "Do-It-Yourself Marketing Research", New York: McGraw-Hill Book Co., 1977
21. Brereton, P. R., "The Qualifications for Entrepreneurship", Journal of Small Business Management, Vol. 12, No. 4, octobre 1974, pp. 1-3
22. Bright, W. M., "Are Innovators Born or Made?", Research Management, Vol. 12, No. 3, mai 1969, pp. 173-180
23. "Brochure de consultation pour la petite entreprise", Banque fédérale de développement, Montréal (Québec), 1976
24. Brockhaus, R. H., "Recycling the Unsuccessful Technical Entrepreneur", présenté à l'International Symposium on Entrepreneurship and Enterprise Development, Cincinnati, Ohio, juin 1975, pp. 79-84
25. Brockhaus, R. H., "Risk Taking Propensity of Entrepreneurs", compte rendu de la 36e Academy of Management, Kansas City, Missouri, août 1976, pp. 457-460
26. Brown, D. W., "Analyzing New Ventures", Innovation, No. 30, avril 1972, pp. 30-37
27. Bush, Vannevar, "Of Inventions and Inventors" Research Management, Vol. 14, No. 4, juillet 1971, pp. 27-36
28. Chaney, John, Custer, Henry et Grotke, Linda, "Cash Management and Planning for the Small Businessman", American Journal of Small Business, Vol. 1, No. 3, janvier 1977, pp. 1-9
29. Chappell, V. G., "Capital Budgeting Techniques for Small Business Management", Journal of Small Business Management, Vol. 10, No. 3, juillet 1972, pp. 32-35
30. Charles, M. E., et MacKay, D., "Case Studies of Industrial Innovation in Canada", Programme d'études sur les innovations techniques, Direction générale de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, février 1975
31. Cohen, A. B., "Venture Management", compte rendu de la conférence sur la gestion de l'innovation technologique, University of Bradford Management Centre, Bradford, Angleterre, 1969
32. Collier, D. W., "Research-Based Venture Companies—The Link Between Market and Technology", Research Management, Vol. 17, No. 3, mai 1974, pp. 16-20
33. Collier, D. W., "The Creative Link Between Market and Technology", ChemTech, Vol. 5, No. 2, février 1975, pp. 90-93
34. Cook, Frederick, "Setting up Venture Operations", Innovation, No. 25, octobre 1971, pp. 28-37
35. Cook, T. M. et Russell, R. A., "Small Business Computer Usage: Fact or Fantasy", American Journal of Small Business, Vol. 1, No. 3, janvier 1977, pp. 17-24
36. Cooper, A. C., "Incubator Organizations, Spin-Offs, and Technical Entrepreneurship", compte rendu de l'Indiana Academy of the Social Sciences, 3rd ser., Vol. 4, avril 1970, pp. 26-33
37. Cooper, A. C., "Entrepreneurial Environment", Industrial Research, Vol. 12, No. 9, septembre 1970, pp. 74-76
38. Cooper, A. C., "Spin-Offs, and Technical Entrepreneurship", IEEE Transactions on Engineering Management, Vol. EM-18, No. 1, février 1971, pp. 2-6
39. Cooper, A. C., "The Founding of Technology-Based Firms", Milwaukee, Wisconsin: The Centre for Venture Management, 1971
40. Cooper, A. C., "Technical Entrepreneurship: What Do We Know?", R & D Management, Vol. 3, No. 2, février 1973, pp. 59-64
41. Cooper, A. C., et Bruno, A. V., "Predicting Performance in New High Technology Firms", compte rendu de la 35e Academy of Management, New Orleans, Louisiana, août 1975, pp. 426-428
42. Cooper, A. C., et Komives, J. L., eds., "Symposium on Technical Entrepreneurship", Purdue University, 1970
43. Crane, P. L., "Venture Capital in Canada—A Profile", Faculty of Management Studies, University of Toronto, mars 1972
44. Dailey, C. A., "Entrepreneurial Management", New York: McGraw-Hill, 1971

45. Davis, Susan, "How to Start Your Own Business", Ms. Vol. 1, No. 12, juillet 1973, pp. 69-73, 98
46. Dible, D. M., "Up Your Own Organization", Santa Clara, CA: Entrepreneur Press, 1971
47. Douglass, M. E., "Entrepreneurial Education Level Related to Business Performance", Compte rendu de la 36 Academy of Management, Kansas City, Missouri, août 1976, pp. 461-464
48. Durand, D. E., "Training and Development of Entrepreneurs: A Comparison of Motivation and Skill Approaches", Journal of Small Business Management, Vol. 12, No. 4, octobre 1974, pp. 23-26
49. Easton, E. E., "Entrepreneurship: Undergraduate Option, Concentration, or what?" Journal of Small Business Management, Vol. 15, No. 3, juillet 1977, pp. 41-45
50. Fells, A. G., "Venture Capital in the Closely Held Business", Cost and Management, Vol. 44, No. 4, juillet et août 1970, pp. 16-22
51. Fells, A. G., "Venture Capital and the Small Business", The Business Quarterly, Vol. 39, No. 2, été 1974, pp. 21-31
52. Fells, A. G., "Venture Capital—Can a Canadian Entrepreneur Find it Here?", Cost and Management, Vo. 49, janvier/février 1975, pp. 29-32
53. Fells, A. G., "Cashing in On the New Entrepreneurial Climate Part 1—Points of Entry", The Business Quarterly, Vol. 40, No. 4, hiver 1975, pp. 64-72
54. Fells, A. G., et Kostuch, M. J., "Profile of the Canadian Entrepreneur", SB Capital Corporation Limited, Toronto, Ontario, mai 1976
55. Francis, G. J. et Bolander, S. F., MBO and the Small Organization", American Journal of Small Business, Vol. 1, No. 1, juillet 1976, pp. 1-6
56. Fredland, J. E. et Morris, C. E., "A Cross Section Analysis of Small Business Failure", American Journal of Small Business, Vol. 1, No. 1, juillet 1976, pp. 7-18
57. Gardner, J. B., "Innovation Through New Ventures: New Venture Concept in BOAC", R & D Management, Vol. 3, No. 2, février 1973, pp. 85-90
58. Glough, J. W., "The rise of the Entrepreneur", New York: Schocken Books, 1969
59. Goetz, B. E., "The Role of Accounting in Helping Small Businesses Remain Solvent", Journal of Small Business Management, Vol. 12, No. 3, juillet 1974, pp. 15-18
60. Grasley, R. H., "La disponibilité des capitaux—Risques pour l'invention et l'innovation technologique au Canada", Rapport No. 6, Ministère d'état aux Sciences et à la Technologie, Ottawa, 1975
61. Grasley, R. H., "Improving the Flow of Risk Capital", Rapport de la Canadian Federation of Independent Business, Don Mills, Ontario, novembre 1976
62. Grasley, R. H., "Wanted—Entrepreneurs", Engineering Journal, Vol. 60, No. 1, janvier/février 1977, pp. 27-29
63. Greene, G. G., "How to Start and Manage Your Own Business", New York: McGraw-Hill Book Co., 1975
64. Grieve, A., "Venture Capital Sources and The Canadian Entrepreneur", The Business Quarterly, Vol. 37, No. 1, printemps 1972, pp. 54-59
65. Hackett, D. W., "Penetrating International Markets: Key Considerations for Smaller Firms", Journal of Small Business Management, Vol. 15, No. 1, janvier 1977, pp. 10-16
66. Hauser, Stuart, "Business Plans for the Scientific Entrepreneur, Research/Development", Vol. 22, No. 5, mai 1971, pp. 14-17
67. Henke, R. W., "Effective Research and Development for the Smaller Company", Houston, Texas: Gulf Publishing Co., 1963
68. Hershman, Arlene, "The Unhappy Entrepreneurs", Duns, Vol. 102, No. 3, septembre 1973, pp. 72-74, 142-143
69. Hill, R. M. and Hlavacek, J. D., "Learning from Failure—Ten Guidelines for Venture Management", California Management Review, Vol. 19, No. 4, été 1977, pp. 5-16
70. Hlavacek, J. D., "Toward More Successful Venture Management", Journal of Marketing, Vol. 38, No. 4, octobre 1974, pp. 56-60
71. Hlavacek, J. D., Dovey, B. H., et Biondo, J. J., "Tie Small Business Technology to Marketing Power", Harvard Business Review, Vol. 55, No. 1, janvier/février 1977, pp. 106-116
72. Hlavacek, J. D., et Thompson, V. A., "Bureaucracy and New Product Innovation", Academy of Management Journal, Vol. 16, No. 3, septembre 1973, pp. 361-372
73. Hlavacek, J. D., et Thompson, V. A., "The Joint Venture Approach to Technology Utilization", IEEE Transactions on Engineering Management, Vol. EM-23, No. 1, février 1976, pp. 35-41
74. Hodgins, J. W., "Entrepreneurship in High Technology", Hamilton, Ontario: Chromlech Press, 1972
75. Hodgins, J. W., "Academic Spin-Offs and Canadian Entrepreneurship", The Business Quarterly, Vol. 37, No. 1, printemps 1972, pp. 64-70
76. Hopkins, D. S., "The Roles of Project Teams and Venture Groups in New Product Development", Research Management, Vol. 18, No. 1, janvier 1975, pp. 7-12
77. James, I. D., "Incorporation and Business Guide for Ontario", Vancouver: International Self-Counsel Press Ltd., juillet 1976
78. Jones, K. A., et Wilemon, D. L., "Emerging Patterns in New Venture Management", Research Management, Vol. 15, No. 6, novembre 1972, pp. 14-27
79. Kelley, A. J., "Venture Management and Capital", Technology Review, Vol. 75, No. 5, mars/avril 1973, pp. 34-38
80. Kelley, E. S., "Starting a Successful Business in Canada", Vancouver: International Self Counsel Press Ltd., 2e édition, janvier 1976
81. Kierulff, H. E., "Can Entrepreneurs Be Developed", MSU Business Topics, Vol. 23, No. 1, hiver 1975, pp. 39-44
82. King, D. C. et Thornton, R. L., "Venture Management and the Small Businessman", Journal of Small Business Management, Vol. 12, No. 4, octobre 1974, pp. 30-34
83. Klatt, L. A., "Small Business Management: Essentials of Entrepreneurship", Belmont, California: Wadsworth Publishing Co., 1973
84. Klein, H. J., "Stop! You're Killing the Business", New York: Mason & Lipscomb, 1974
85. Knight, R. M., "A Study of Venture Capital Financing in Canada", Programme d'études sur les innovations techniques, Direction générale de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Ontario, juin 1973
86. Komives, J. L., "A Preliminary Study of the Personal Values of High Technology Entrepreneurs", dans Technical Entrepreneurship, Éditions A. Cooper et J. Komives, Milwaukee, Wisc.: The Center for Venture Management, 1972
87. Komives, J. L., "Characteristics of Entrepreneurs", The Business Quarterly, Vol. 37, No. 2, été 1972, pp. 76-79
88. Komives, J. L., "What Are Entrepreneurs Made Of?", Chem-Tech, Vol. 4, No. 12, décembre 1974, pp. 716-721
89. Komives, J. L., "Technology Transfer and New Venture Formation", présenté à l'Engineering Foundation Conference de Henniker, New Hampshire, juillet 1975
90. Kostuch, M., "Cashing in on the New Entrepreneurial Climate, Part II—Sources of Help and Financing", Business Quarterly, Vol. 41, No. 1, printemps 1976, pp. 61-73
91. Kryzanowski, Lawrence et Giraldeau, Roger, "Venture Capital Management: A Survey of Attitudes Towards Selection Criteria", American Journal of Small Business, Vol. 2, No. 1, juillet 1977
92. Lamont, L. M., "Technology Transfer, Innovation and Marketing in Science-Oriented Spin-Off Firms: A Conceptual Model", Ph.D. Dissertation, University of Michigan, 1969
93. Lamont, L. M., "The Marketing Dimension of Technical Entrepreneurship", The Business Quarterly, Vol. 37, No. 2, été 1972, pp. 70-75
94. Lamont, L. M., "Entrepreneurship, Technology, and the University", R&D Management, Vol. 2, No. 3, juin 1972, pp. 119-123
95. Liles, R., "New Business Venture and the Entrepreneur", Homewood, Illinois: Irwin, Inc., 1974
96. "L'impôt sur le revenu et la petite entreprise", Revenu Canada, Ottawa, Ontario, juin 1977

97. Little, Blair, "Risks in New Product Development", School of Business Administration, University of Western Ontario, juin 1972
98. Little, Blair, "Wrecking Ground for Innovation", School of Business Administration, University of Western Ontario, février 1973
99. Little Blair, "The Role of Government in Assisting New Product Development", The School of Business Administration, University of Western Ontario, mars 1974
100. Little, Blair et Cooper, R. G., "The Marketing Research Decision in New Technology Ventures", The Business Quarterly, Vol. 39, No. 4, hiver 1974, pp. 58-65
101. Litvak, I. A., et Maule, C. J., "Canadian Entrepreneurship: A Study of Small Newly Established Firms", Rapport No. 1, Programme d'études sur les innovations techniques, Direction générale de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Ontario, octobre 1971
102. Litvak, I. A., et Maule, C. J., "Managing the Entrepreneurial Enterprise", The Business Quarterly, Vol. 37, No. 2, été 1972, pp. 42-50
103. Litvak, I. A., et Maule, C. J., "A Study of Successful Technical Entrepreneurs in Canada", Rapport No. 11, Programme d'études sur les innovations techniques, Direction générale de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Ontario, septembre 1972
104. Litvak, I. A., et Maule, C. J., "Some Characteristics of Successful Technical Entrepreneurs in Canada", IEEE Transactions on Engineering Management, Vol. EM-20, No. 3, août 1973, pp. 62-68
105. Litvak, I. A., et Maule, C. J., "Climate for Entrepreneurs: A Comparative Study", Rapport No. 20, Programme d'études sur les innovations techniques, Direction générale de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Ontario, janvier 1974
106. Litvak, I. A., et Maule, C. J., "Profiles of Technical Entrepreneurs", The Business Quarterly, Vol. 39, No. 2, été 1974, pp. 40-49
107. Litvak, I. A., et Maule, C. J., "Policies and Programmes for the Promotion of Technological Entrepreneurship in the U.S. and U.K.: Perspectives for Canada", Rapport No. 33, Programme d'études sur les innovations techniques, Direction générale de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Ontario, mai 1975
108. Litvak, I. A., et Maule, C. J., "Comparative Technical Entrepreneurship: Some Perspectives", Journal of International Business Studies, Vol. 7, No. 1, printemps 1976, pp. 31-38
109. Lowenstein, P., "Brief to the Royal Commission on Corporate Concentration—Submission of the Association of Canadian Venture Capital Companies", juin 1976
110. Maass, W. G., "Entrepreneurship", Journal of the Society of Research Administrators, Vol. 3, No. 4, printemps 1972, pp. 9-15
111. MacCrimmon, K. R., Stanbury, W. T., et Bassler, J., "Risk Attitudes of U.S. and Canadian Top Managers", Faculty of Commerce in Business Administration, University of British Columbia, Vancouver, B.C., septembre 1973
112. Mancuso, Joseph, ed., "The Entrepreneur's Handbook", (2 volumes), Dedham, Mass.: Artech House, 1975
113. Mao, J. C. T., "Venture Capital Financing for Technologically-Oriented Firms", Faculty of Commerce and Business Administration, University of British Columbia, Vancouver, B.C., décembre 1974
114. Mao, James C. T., "Lease Financing for Technology-Oriented Firms", Faculty of Commerce and Business Administration, University of British Columbia, Vancouver, B.C., juillet 1975
115. McLeod, I. H., "Can Canadians Be Sucessful Entrepreneurs?", The Business Quartely, Vol. 37, No. 1, printemps 1972, pp. 28-36
116. McMurry, R. N., "People Problems: The Bane of the Small Businessman", Journal of Small Business Management, Vol. 11, No. 3, juillet 1973, pp. 31-33
117. McQuillan, P. E., "Venture Capital and the Tax System", Proceedings of the 28th Annual Conference of the Canadian Tax Foundation, Vancouver, B.C., novembre 1976, pp. 35-61
118. McQuillan, P. E., "Venture Capital in Canada, a Guide to Venture Capital Sources" 4e édition Stanley M. Rubel, Chicago, Illinois: Capital Publishing Corporation, 1977
119. McQuillan, P. E., and Goldsmith, G. H. R., "Industrial Assistance Programs in Canada", Toronto, Ontario, Commerce Clearing House, 1976
120. Murphy T. P., "Springtime in Venture Capital Land", Forbes, 15 janvier 1977, p. 92
121. Myrick, F. L., "Successful Small Business Managers", Journal of Small Business Management, Vol. 15, No. 3, juillet 1977, pp. 19-21
122. Needham, M. J., "Venture Capital: No Business for Monkeys", The Canadian Banker, Vol. 80, No. 6, 1973, pp. 10-13
123. Needham, M. J., "Venture Capital and the Tax System", présenté à la 28e conférence annuelle de la Canadian Tax Foundation, Hotel Vancouver, Vancouver, B.C., 22 novembre 1976
124. Orenbuch, D. I., "The New Entrepreneur, or Venture Management in Practice", ChemTech, Vol. 1, No. 10, octobre 1971, pp. 584-587
125. Osborn, R. C., "Providing Risk Capital for Small Business: Experience of the SBIC's" Quartely Review of Economics and Business, Vol. 15, No. 1, printemps 1975, pp. 77-90
126. Paquet, Gilles, "French-Canadian Entrepreneurship: Quebec Must Design Its Own Brand", The Business Quartely, Vol. 37, No. 2, été 1972, pp. 36-41
127. Parr, P., "A Pilot Research Projet on Small Saskatchewan Based Manufacturers, Management Problems and Community Standings", Saskatoon: College of Commerce, Univ. of Saskatchewan, 1964.
128. Pearson, A., "The Displaced, Ambitious Entrepreneur" Journal of the Board of Trade of Metropolitan Toronto, Vol. 66, No. 4, avril 1976, pp 62-55
129. Peterson, Rein, "Small Business: Building a Balanced Economy", Toronto: Press Porcépie, 1977
130. Pickle, H. B., "Marketing Research for the Small Business", Journal of Small Business Management, Vol. 9, No. 4, octobre 1971, pp. 21-25
131. Playfair, J. L., "New Solutions to the Venture Capital Problem", CA Magazine, Vol. 109, No. 3, septembre 1976, pp. 26-31
132. Pleitner, H. J., "Teaching Entrepreneurship-Practical Problems and Procedures" présenté à l'International Symposium on Entrepreneurship and Enterprise Development, Cincinnati, Ohio, juin 1975, pp. 270-274
133. Powell, Robert, "The Life and Hard Times of a Scientist Turned Entrepreneur", Innovation, No. 20, avril 1971, pp. 50-57
134. Preston, L. E., ed., "Managing the Independent Business", Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall Inc., 1962
135. Preston, L. E., "The World of Small Business: A Suggested Typology", American Journal of Small Business, No. 4, avril 1977, pp. 13-19
136. Prock, Jerry, "Mini Budgets: A Small Business Planning Tool", Journal of Small Business Management, Vol. 13, No. 1, janvier 1975, pp. 12-18
137. Rae, J., "Venture Capital and How to Get It", Manitoba Business Journal, Vol. 6, No. 10, novembre/décembre 1970, pp. 30-31
138. Roberts, E. B., "Entrepreneurship and Technology", Research Management, Vol. 11, No. 4, juillet 1968, pp. 249-265
139. Roberts, E. B., "Entrepreneurship and Technology", in Factors in the Transfer of Technology, W. Gruber et D. Marquis, eds., Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1969
140. Roberts, E. B., "Recognizing and Keeping Entrepreneurs", Innovation, No. 7, 1969, pp. 46-53
141. Roberts, E. B., et Frohman, A. L. "International Entrepreneurship: Strategy for Growth", The Business Quarterly, Vol. 37, No. 1, printemps 1972, pp. 71-78
142. Roberts, E. B. et Wainer, H. A., "Some Characteristics of Technical Entrepreneurs", IEEE Transactions of Engineering Management, Vol. EM-18, No. 3, août 1971, pp. 100-109

143. Robidoux, Jean, "Étude analytique des traits significatifs observés chez un groupe particulier d'inventeurs", Rapport 24, Programme d'études sur les innovations techniques, Direction générale de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Ontario, août 1974
144. Robidoux, Jean, "French-Canadian Entrepreneurs: A Selective Profile", présenté à l'International Symposium on Entrepreneurship and Enterprise Development, Cincinnati, Ohio, juin 1975, pp. 71-73
145. Robidoux, J. et Garnier, Gérard, "Facteurs de succès et faiblesses des petites et moyennes entreprises manufacturières au Québec, spécialement des entreprises utilisant des techniques de production avancées", Programme d'études sur les innovations techniques, Direction générale de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Ontario, décembre 1973
146. Roethle, J. D., "Small Business Management Obsolescence", Journal of Small Business Management, Vol. 7, No. 4, octobre 1969, pp. 10-11
147. Ross, Alexander, "The Risk Taker", Toronto: MacLean-Hunter, 1975
148. Said, K. E. et Hughey, J. K., "Managerial Problems of the Small Firm", Journal of Small Business Management, Vol. 15, No. 1, janvier 1977, pp. 37-42
149. Schabacker, J. C., "Small Business Information Sources, (An Annotated Bibliography)", Milwaukee, Wisconsin: National Council for Small Business Management Development, 1976
150. Schabacker, Joseph, "Strengthening Small Business Management", Small Business Administration, Washington, D.C., 1972
151. Schrage, Harry, "The R & D Entrepreneur: Profile of Success", Harvard Business Review, Vol. 43, No. 6, novembre/décembre 1965, pp. 56-69
152. Schreirer, J. W., Susbauer, J. C., Baker, R. J., McCrea, W. J., Shapero, Albert et Komives, J. L., "Entrepreneurship and Enterprise Development: A Worldwide Perspective", Milwaukee, Wl: The Center for Venture Management, été 1975.
153. Schwartz, F. C., "Value Analysis for a Small Business", Journal of Small Business Management, Vol. 12, No. 2, avril 1974, pp. 34-40
154. Scott, Jr., D. F., "Financial Structure Planning for the Small Firm", Journal of Small Business Management, Vol. 13, No. 1, janvier 1975, pp. 1-8
155. Sears, J. T., "Institutional Financing of Small Business in Nova Scotia", Toronto: Univ. of Toronto Press, 1972
156. Shames, W. H., "Venture Management: the Business of the Inventor, Entrepreneur, Venture Capitalist, and Established Company", New York: Free Press, 1974
157. Sheehan, Gary A., Thain, Donald H., et Spencer, Ian, "The Relationships of Long Range Strategic Planning to Firm Size and to Firm Growth", Rapport 41, Programme d'études sur les innovations techniques, Direction générale de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Ontario, août 1975
158. Shils, Edward, "Why Teach Entrepreneurship", presenté à Engineering Foundation Conference, de 1975, Henniker, New Hampshire, juillet 1975
159. Shimshoni, D., "Aspects of Scientific Entrepreneurship", thèse inédite, Harvard, 1966
160. "Small and Medium-Sized Businesses", Economic Review, The Provincial Bank of Canada, Vol. 4, No. 2, mars/avril 1974, pp. 1-6
161. Smollen, Leonard, "A New Approach to Entrepreneurship and New Venture Development", présenté à l'Engineering Foundation Conference de 1975, Henniker, New Hampshire, juillet 1975
162. "Sources of Funds Index", SB Capital Corporation Limited, Toronto Ontario, constamment mis à jour.
163. Springborn, R. C., "New Ventures Decision at W. R. Grace & Co." Research Management, Vol. 12, No. 4, juillet 1969, pp. 271-278
164. Springborn, R. C., "An Entrepreneur's View of Entrepreneurship", ChemTech, Vol. 4, No. 5, mai 1974, pp. 274-277
165. Steinhoff, Dan, "Small Business Management Fundamentals", New York McGraw-Hill Book Co., 1974
166. Stevens, Mark, "How to Pyramid Small Business Ventures into a Personal Fortune", West Nyack, New York: Parker Publishing Co. Inc., 1977
167. Stidsen, Bent, "Some Speculations on the Problem of Entrepreneurship in Canada", compte rendu de la première conférence annuelle de la Canadian Association of Administrative Sciences, Kingston, Ontario, juin 1973, Section 3, pp. 45-60
168. Susbauer, J. C., "The Science Entrepreneur", Industrial Research, Vol. 9, No. 2, février 1967, pp. 23-24
169. Susbauer, J. C., "U.S. Industrial Intracorporate Entrepreneurship Practices", R & D Management, Vol. 3, No. 3, juin 1973, pp. 145-150
170. Taylor, Norman, "French Canadians as Industrial Entrepreneurs", Journal of Political Economy, Vol. 68, No. 1, février 1960, pp. 37-52
171. Timmons, J. A., "Guided Entrepreneurship", Business Horizons, Vol. 18, No. 6, décembre 1975, pp. 49-52
172. "Towards a Consensus on a Small Firms Policy for Canada", Canadian Federation of Independent Business, Don Mills, Ontario, novembre 1976
173. Tuchi, B. J., "The Small Business Dilemma: Profits Versus Cash", Journal of Small Business Management, Vol. 9, No. 2, avril 1971, pp. 5-9
174. Turner, J. T., ed., "Case Study of an Entrepreneur", Journal of Small Business Management, Vol. 8, No. 2, avril 1970, pp. 14-15
175. Vesper, K. H., et Holmdahl, T. G., "How Venture Management Fares in Innovative Companies", Research Management, Vol. 16, No 3, mai 1973, pp. 30-32
176. Vinson, D. E., Jackson, J. H. et Ray, G. D., "A Pragmatic Approach to New-Product Planning", Journal of Small Business Management, Vol. 13, No. 2, avril 1975, pp. 37-44
177. Wainer, H. A., "The Spin-Off of Technology from Government-Sponsored Research Labs: Lincoln Laboratory", M. S. Thesis, Sloan School of Management, MIT, Cambridge, Mass., 1965
178. Wainer, H. A. et Rubin, I. M., "Motivation of R&D Entrepreneurs: Determinants of Company Success", Journal of Applied Psychology, Vol. 53, No. 3, juin 1969, pp. 178-184
179. Watkins, D. S., "Encouraging the Technical Entrepreneur", R&D Management, Vol. 1, No. 3, juin 1971, pp. 155-158
180. Watkins, D. S., "Technical Entrepreneurship: A cis-Atlantic View", R&D Management, Vol. 3, No. 2, octobre 1973, pp. 65-70
181. Webster, F. A., "A long-Run Product Diversification Growth Model for Small Business Management", American Journal of Small Business, Vol. 1, No. 4, avril 1977, pp. 20-27
182. Wendt, P. F., "Deciding on Location for a Small Business", Journal of Small Business Management, Vol. 10, No. 1, janvier 1972, pp. 1-4
183. Wilemon, D. L. et Freese, Howard, "Problems New Venture Teams Face", Innovation, No. 28, février 1972, pp. 40-47
184. Wilemon, D. L. et Gemmill, G. R., "The Venture Manager as a Corporate Innovator", California Management Review, Vol. 16, No. 1, automne 1973, pp. 49-56
185. Williams, Norman, "The Cold Canadian Climate for the Entrepreneur: How One Company Weathered It", The Business Quarterly, Vol. 37, No. 1, printemps 1972, pp. 37-43
186. Worthington, S. W., "The Technological Entrepreneur", présenté à l'Engineering Foundation Conference de 1975, Henniker, New Hampshire, juillet 1975
187. Zimmerer, T. W., "A Common Sense Look at Leasing for Small Business", Journal of Small Business Management, Vol. 10, No. 4, octobre 1972, pp. 35-38

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
52585

Gouvernement du Canada
Industrie et Commerce

Government of Canada
Industry, Trade and Commerce