

QUEEN
HG
5152
.V4
V414
1989
c.2

IC

Le capital-risque au Canada

Guide et Répertoire des sociétés de capital-risque



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

L'Association canadienne des
sociétés d'investissements en
capital de risque

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1989
N° au cat. : C2-119/1989F
ISBN 0-662-95617-6

Queen
HG
5152
V4
V414
1989
c.2

Le capital-risque au Canada

Guide et Répertoire des sociétés de capital-risque

DEPARTMENT OF REGIONAL
INDUSTRIAL EXPANSION
LIBRARY
AGEX
SEP 22 1989

BIBLIOTHEQUE
MINISTERE DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE REGIONALE

avec la collaboration de



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

L'Association canadienne des
sociétés d'investissements en
capital de risque

préparé par

Venture Economics Canada Limited, bureau 302, 240, rue Richmond ouest
TORONTO (Ontario) Canada M5V 1W1 Tél. : (416) 971-9513

© 1989 Tous droits réservés, Industrie, Sciences et Technologie Canada
et l'Association canadienne des sociétés d'investissements en capital de risque.

Pour obtenir d'autres exemplaires en français ou en anglais ou de plus amples renseignements,
veuillez communiquer avec :

L'Association canadienne des sociétés d'investissements en capital de risque
Bureau 600, 1881, rue Yonge
TORONTO (Ontario) M4S 1Y6
Tél. : (416) 487-0519

ou

Direction des investissements et du développement de la technologie
Direction générale des affaires internationales
Tél. : (613) 954-5290

Division des services aux entreprises
Direction générale des industries des services
et des biens de consommation
Tél. : (613) 952-7399

Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario) K1A 0H5

Table des matières

I	Le capital-risque — Définition	1
II	Aperçu historique	4
III	Le marché du capital-risque au Canada aujourd'hui	6
IV	La mobilisation du capital-risque	16
V	Un outil de croissance : Quelques succès canadiens	30
VI	L'ACSICR et ISTC : L'aide disponible	43
VII	Répertoire des sociétés de capital-risque au Canada	51

Le capital-risque au Canada

Guide et Répertoire des sociétés de capital-risque

Depuis quelques années, le capital-risque* suscite un intérêt croissant dans les milieux financiers et dans les média d'affaires. La plupart des chefs d'entreprise canadiens, ainsi que les avocats et les experts-comptables qui les conseillent trouvent que le secteur du capital-risque est source de confusion et n'ont pas une bonne compréhension des enjeux au Canada. Ce guide a été rédigé pour éclaircir cette situation et aider les chefs d'entreprise à évaluer l'option du capital-risque et à déterminer le partenaire à même de combler leurs besoins.

Le secteur canadien du capital-risque a connu une croissance rapide depuis le début des années 80. Auparavant, le capital-risque était la chasse gardée d'un petit groupe d'investisseurs dynamiques. Par conséquent, il n'était pas perçu comme une source de financement de rechange que la plupart des chefs d'entreprise pouvaient même envisager. En raison du peu de capital-risque disponible, la majorité des chefs d'entreprise à la recherche de capitaux croyaient que les investisseurs détenaient à leur avantage le pouvoir de négociation, rendant ainsi difficile la conclusion d'une entente juste et d'une association viable.

Les choses ont cependant beaucoup changé au cours des dernières années. Aujourd'hui, le capital-risque fait partie de la réalité quotidienne de plusieurs investisseurs privés, caisses de retraite, sociétés de placement, institutions financières, courtiers en valeurs mobilières et experts-conseils en affaires. Le capital-risque disponible pour l'investissement a augmenté de façon importante, ce qui en retour a eu pour effet d'accroître la concurrence entre les investisseurs et d'équilibrer le pouvoir entre les investisseurs de capital-risque et les chefs d'entreprise.

De nos jours, les chefs d'entreprise considèrent de plus en plus le capital-risque comme une source de capitaux pouvant financer l'expansion de leur société. Étant donné la croissance de ce secteur au Canada au cours des cinq dernières années, le capital-risque devrait être tenu pour une source sérieuse de financement dont toute société privée désirant se développer doit tenir compte lorsqu'elle étudie les choix qui sont à sa portée. Toutefois, dans bien des cas, les règles du jeu ou les intervenants sont mal connus des PME déjà établies ou de celles qui démarrent. L'information présentée dans ce guide devrait permettre aux chefs d'entreprise canadiens d'évaluer l'option du capital-risque et de trouver le partenaire qui leur convient.

* Capital de risque, capital à risques ou capital-risque, les trois expressions sont équivalentes.

I. Le capital-risque — Définition

Bien souvent, le capital-risque est associé au capital à risque élevé et spéculatif, placé dans des entreprises qui ont besoin de capital de départ ou de création. En réalité, la définition en est beaucoup plus large. De façon générale, le capital-risque est du capital non garanti par l'actif et qu'un investisseur prête à une société ou investit dans une entreprise. On l'appelle capital-risque non seulement parce qu'il s'agit d'un financement non garanti, mais aussi en raison du défaut de liquidités qui le caractérise.

La contrepartie de l'acceptation du risque lié à l'investissement du capital-risque est l'occasion de participer à la croissance de l'entreprise en détenant des actions de celle-ci. Pour obtenir de son placement un rendement proportionné au risque, l'investisseur de capital-risque ne cherche pas habituellement à toucher des dividendes ou des intérêts; il vise plutôt un gain de capital ou la plus-value de cession des actions détenues.

Pour le chef d'entreprise, le coût ne se traduit donc pas en versements de dividendes ou d'intérêts, mais en actions vendues à l'investisseur. Cependant, les avantages d'une injection de capitaux propres peuvent être importants. C'est le capital-risque qui donne à l'entreprise les ressources financières à l'origine de son essor. L'investisseur est donc à la recherche des chefs d'entreprise qui semblent posséder les qualités nécessaires pour favoriser cette croissance et dont la société pourra devenir éventuellement une moyenne ou une grande entreprise.

Il va sans dire que le capital-risque n'est pas le mode de financement recommandé pour toutes ou même la plupart des entreprises privées. Toutefois, lorsque les circonstances s'y prêtent, le capital-risque peut être un outil précieux pour aider l'entreprise à prendre son essor.

La distinction entre le capital-risque et les sources de financement plus traditionnelles se fonde sur trois facteurs. En règle générale, l'investissement de capital-risque

- comporte une participation aux fonds propres ou aux quasi-fonds propres (propriété absolue d'actions ordinaires ou droit de transformer d'autres instruments financiers en actions ordinaires);
- est en principe un placement à long terme (généralement pour une période de trois à huit ans);

- ☐ requiert la participation active des investisseurs dans les entreprises qu'ils financent jusqu'à ce que leur croissance en justifie la cession.

En résumé, le capital-risque mise surtout sur l'expansion de l'entreprise en vue d'une appréciation à long terme du capital. Le capital-risque n'est pas exclusivement réservé au secteur de la « technologie » ou aux « démarrages » d'entreprises. Il s'étend à tous les secteurs industriels et englobe toutes les étapes du cycle de développement d'une société.

Il est fondamental de savoir dès le départ que le capital-risque correspond à un mode de financement actif plutôt que passif. Tous les investisseurs viseront la plus-value de leurs placements, au delà des capitaux propres, afin de bénéficier d'un rendement supérieur au bout du compte. Leur participation active est donc requise dans une certaine mesure, presque tous les investisseurs voulant en définitive siéger au conseil d'administration de l'entreprise.

Puisque les investisseurs de capital-risque prennent plus de risques que les prêteurs traditionnels, en prévision du rendement éventuel du capital investi, ils considèrent cette participation comme un moyen de protéger leur investissement. Par conséquent, le capital-risque n'est pas la meilleure option à retenir pour une entreprise qui n'est pas prête à traiter avec un investisseur actif.

Il est aussi important de reconnaître que l'objectif premier des investisseurs de capital-risque est d'obtenir un taux de rendement supérieur lors de la cession éventuelle et en temps voulu de l'investissement. Même si l'investisseur fait un placement à long terme, cela ne veut pas dire qu'il le fait de façon permanente. Un bon investisseur étudiera les possibilités de sortie dès le moment où il pense à investir. Cependant, puisque le rendement obtenu par l'investisseur lors de la cession sera fonction de la solidité et de la croissance de l'entreprise dans laquelle il a investi, dans les années qui suivent, les chefs d'entreprise peuvent être tranquilles. Pour réussir, le procédé de financement qu'est le capital-risque doit profiter tant à l'investisseur qu'à l'entreprise.

Types de financements : de la création au rachat

Le vieil adage . . . « on ne saurait contenter tout le monde » . . . a éveillé certaines résonances chez les sociétés de capital-risque canadiennes quant à leurs stratégies d'investissement. Les entreprises de création récente ont des besoins bien différents de celles qui sont établies et prêtes à s'agrandir. Nombre d'investisseurs de capital-risque ont découvert que leurs compétences leur permettent d'aider davantage un type d'entreprise plutôt qu'un autre. Aussi ont-ils tendance à définir leurs préférences d'investissement en fonction des différentes étapes du cycle de développement d'une entreprise.

Ces étapes sont généralement définies comme suit :

Le *capital de départ* sert habituellement à prouver qu'une idée est valable. Il peut s'agir des sommes nécessaires à la mise au point d'un produit mais rarement des frais de commercialisation.

Le *financement de démarrage* sert à la mise au point d'un produit et à sa mise en marché. L'entreprise en est encore à l'étape de l'organisation ou bien elle existe depuis peu (un an ou moins) et elle n'a pas encore commencé à vendre ses produits. En général, l'entreprise à la recherche de capital de démarrage a choisi ses principaux dirigeants et dressé son plan de développement.

Le *financement du 1^{er} stade d'expansion* est celui qu'obtient une entreprise qui a épuisé son capital initial et a commencé à vendre ses produits, mais qui a besoin de fonds supplémentaires pour amorcer la fabrication et la vente de ses produits en vue d'une mise en marché rentable.

Le *financement de 2^e stade* appuie habituellement l'entreprise qui a pris son essor mais qui n'est pas encore entrée dans l'ère des profits.

Le *financement de 3^e stade (ou financement intermédiaire)* permet à l'entreprise dont le chiffre d'affaires augmente et qui a dépassé le point mort de prendre encore plus d'expansion. Ces fonds servent à l'agrandissement de l'usine, à la commercialisation, au fonds de roulement ou encore à la mise au point d'un nouveau produit. Ce financement prend souvent la forme de dette subordonnée (emprunts non garantis) avec système d'intéressement-actions* ou de dispositions donnant droit à l'investisseur de détenir des actions ordinaires si l'entreprise a accédé à la réussite financière.

Les *opérations de reprise ou de transmission d'entreprise*** permettent à la direction d'une entreprise ou à des investisseurs d'acheter une gamme de produits, une division ou une entreprise. L'actif des sociétés participant à ces transactions comporte habituellement un facteur d'amplification élevé qui minimise les capitaux propres requis.

Ces définitions devraient être retenues lors de l'étude des préférences d'investissement des sociétés de capital-risque inscrites dans le Répertoire à la fin de ce guide.

* Système mis au point afin d'inciter les employés à participer à la croissance de l'entreprise en leur donnant le droit de détenir des actions.

** Cette forme de financement est désignée par l'abréviation R/T dans le Répertoire des sociétés de capital-risque figurant à la fin de ce guide.

Bien que le capital-risque provienne de sources diverses, ce guide traite principalement des capitaux mis en commun, gérés par une corporation professionnelle et qui ont été réunis à des fins d'investissement. Le capital confié à ces groupes et les investissements qu'ils font pouvant être retracés régulièrement, l'analyse indispensable aux chefs d'entreprise à la recherche de capital-risque s'en trouve facilitée. Le capital-risque ne provenant pas d'établissements financiers est souvent placé par des particuliers disposés à investir au fur et à mesure que des situations intéressantes se présentent. Ces acteurs jouent un rôle important dans le financement de jeunes entreprises, surtout avant le lancement d'une opération spéculative, lorsque la société est encore trop loin du marché pour justifier un investissement de la part d'un établissement financier. Cependant, comme ces premiers investisseurs ne font pas de placements réguliers, il est souvent difficile de les identifier.

II. Aperçu historique

Le secteur canadien du capital-risque de la fin des années 80 est très différent de celui des années 60 ou 70. Un survol de l'évolution du secteur du capital-risque au Canada au cours des dernières décennies pourra donner une perspective intéressante aux jeunes entreprises qui désirent avoir accès au capital-risque disponible de nos jours.

Le secteur du capital-risque a officiellement débuté au Canada en 1952 lorsque, grâce à des capitaux britanniques et français, la société Charterhouse Canada Limited a ouvert ses portes. Au cours des six premières années, Charterhouse était à peu près seule sur le marché, ce qui lui a permis de faire des investissements dans des entreprises très rentables, notamment dans la société Bow Valley Resources. En 1958, la société Canada Overseas Investment Limited était créée et ce n'est que cinq ans plus tard qu'arriva un troisième intervenant, la Canadian Enterprise Development Corporation (CED). La CED s'inspirait de l'American Research and Development Corporation (ARD) par qui elle était partiellement financée. C'est le général Georges Doriot, Français naturalisé Américain et établi à Boston, qui lança le capital-risque aux États-Unis en créant l'ARD.

Ce n'est qu'à la fin des années 60 et au début des années 70 que ce secteur a commencé à prendre son essor. De 1968 à 1973, les sociétés Helix Investments, Ventures West Resources, Trucena Investments, Innocan Investments et SB Capital se sont mises à opérer sur le marché. Il faut aussi mentionner l'intervention des banques au cours de cette période avec la création du TD Capital Group et des Services financiers Roymark de la

Banque Royale. À la fin de 1973, le noyau de ce secteur était bien en place et une structure assez variée se développait. Ces sociétés étaient toutes des entreprises fermées à peu d'actionnaires, mobilisant une épargne de proximité (celle de particuliers ou de leur famille) ou faisant appel au financement d'institutions financières et de quelques investisseurs institutionnels.

Au début, la majorité des investisseurs de capital-risque restaient minoritaires dans une société, faisaient des placements à long terme dont ils n'espéraient pas de rendement avant cinq ans, ne se préoccupaient pas outre mesure du facteur liquidité et n'exerçaient une surveillance de leurs placements que sur le plan stratégique en siégeant au conseil d'administration. L'envergure de ce secteur était si réduite que les investisseurs ne craignaient guère la concurrence quant aux bonnes occasions d'affaires.

Toutefois, vers le milieu des années 70, le secteur du capital-risque a rencontré des conditions peu propices à son développement et cette situation s'est maintenue jusqu'à la fin de la décennie. L'économie chancelait à la suite des crises qui avaient secoué l'OPEP et des périodes de récession qui s'ensuivirent; le secteur américain du capital-risque était pratiquement immobilisé en raison de la conjoncture économique défavorable et d'un climat fiscal désavantageux. Les investisseurs canadiens ont dû lutter pour maintenir à flots plusieurs de leurs placements, leurs débours annuels pouvant varier de 10 à 15 millions de dollars.

Au cours de cette période, il devint encore plus difficile de faire des investissements et de réaliser des gains sur ceux déjà avancés. Les liquidités étaient rares et même les bons placements mettaient souvent plus de temps que prévu à produire le rendement escompté. Réagissant à la situation, les investisseurs sont devenus beaucoup plus entreprenants quant à leurs placements, optant pour une participation active au sein de leurs sociétés de portefeuille. Ils se sont mis à travailler de plus près avec les sociétés de portefeuille dont le rendement était modeste, tentant d'y provoquer une volte-face et de protéger leurs investissements. La politique adoptée par plusieurs investisseurs a donc été de devenir majoritaires dans une société afin d'exercer un contrôle plus serré sur les liquidités et sur le rendement de leurs investissements. D'autres sont passés des placements de fonds propres à l'investissement de quasi-fonds propres (dette subordonnée avec système d'intéressement-actions). Si cette mesure n'a pas nécessairement eu pour effet de réduire le risque, elle a cependant donné aux entreprises ayant accédé à la réussite l'occasion de rembourser le capital avec intérêts, permettant ainsi aux investisseurs d'être plus patients quant à la réalisation de gains en capital.

En 1980, toutefois, la conjoncture prenant un tournant favorable, une nouvelle phase de développement s'est amorcée pour le secteur canadien du capital-risque. Aux États-Unis, des réductions marquées du taux de l'impôt

sur les gains en capital, conjuguées à la clarification des règles de placement des caisses de retraite, ont revitalisé l'investissement et l'engagement de capitaux dans ce pays, ce qui n'a pas manqué d'attirer l'attention des investisseurs canadiens. Des fonds de placement créés au cours des années précédentes tant au Canada qu'aux États-Unis ont commencé à enregistrer des rendements intéressants, démontrant ainsi la viabilité du placement de capital-risque. Ainsi au Canada, ce genre de placement a eu du succès avec des sociétés de technologie avancée telles que Mitel et AES Data. La restructuration économique rendue nécessaire par l'évolution de la conjoncture internationale a modifié l'intérêt des investisseurs qui ont accordé la préférence aux petites entreprises informatiques, de technologie avancée et de services, plutôt qu'à la fabrication à grande échelle, créant ainsi un contexte plus propice à l'esprit d'entreprise et, partant, aux nouvelles occasions de placement.

Ces changements ont eu pour résultat l'établissement véritable du secteur du capital-risque au Canada. Les investisseurs institutionnels et privés de même que les personnes morales ont commencé à envisager plus sérieusement les avantages d'intégrer une composante capital-risque dans leurs stratégies d'investissement. Le terrain était prêt pour une croissance importante des capitaux à placer ainsi que pour l'augmentation du nombre des investisseurs de capital-risque actifs et, finalement, du nombre de transactions à conclure.

Par conséquent, l'assiette des capitaux engagés dans le placement de risque est passée d'environ 400 millions de dollars au début des années 80 à plus de 2,5 milliards à la fin de 1988. Les PME ont désormais affaire à un secteur plus vaste, arrivé à maturité et comptant un groupe de participants plus diversifié qu'il ne l'était il y a cinq ans. Forts de cet accès accru aux capitaux, tant les investisseurs que les chefs d'entreprise ont mûri davantage l'idée du capital-risque et de ce qu'ils en attendent.

III. Le marché du capital-risque au Canada aujourd'hui

Lors de l'évaluation des diverses sources de financement possibles, une entreprise en croissance et ses conseillers doivent déterminer en premier lieu si le capital-risque représente pour la société une option de financement adéquate. Pour procéder à cette analyse, il importe de connaître les types d'investisseurs qui opèrent sur le marché canadien et la nature des transactions qu'ils concluent. Il est dès lors utile d'examiner les tendances du secteur dans son ensemble afin d'évaluer où se trouve l'argent et où il va.

Le marché

Quels sont les montants investis en capital-risque ? Selon l'évaluation de Venture Economics Canada Limited*, les fonds propres gérés à la fin de 1988 totalisaient plus de 2,5 milliards de dollars. Cette somme exclut les capitaux engagés en vertu de divers projets territoriaux ou provinciaux de capital-risque, par exemple celui de la Société pour l'expansion des petites entreprises de l'Ontario ou le programme « Small Business Equity Corporation » de l'Alberta; ces programmes sont présentés à la dernière section de ce guide.

Au cours des dernières années, le *pool*** de capital-risque canadien a connu une croissance rapide, l'apport de fonds propres dans ce secteur s'étant élevé à plus de 800 millions de dollars pour la seule année 1987. Les ressources à la disposition de ce secteur atteignent aujourd'hui presque le double du capital géré à la fin de 1985, soit 1,3 milliard de dollars.

Un peu plus de 50 p. 100 du capital-risque investi par des établissements financiers au Canada est géré par des sociétés de capital-risque privées et indépendantes, qui comprennent les groupes financés et gérés soit par le secteur privé, soit par des investisseurs institutionnels. Le Canada compte une cinquantaine de sociétés de capital-risque dont la plupart sont actives. Ces sociétés se distinguent des personnes morales ou des groupes d'investissement associés à l'État (dont il sera question plus loin) en ce qu'elles font des placements à long terme. Leur structure juridique requiert que la gestion de leur capitaux s'étale sur 10 à 12 ans, de façon à ne presque jamais se prêter à une liquidation rapide. En revanche, les fonds de placements de capital-risque de l'État et de personnes morales misent davantage sur les placements à court terme, de sorte qu'ils puissent être dissouts du jour au lendemain si un changement à l'ordre du jour politique ou stratégique du gouvernement l'exigeait.

Par conséquent, la présence des sociétés indépendantes dans ce secteur représente une garantie à long terme de la disponibilité des capitaux. L'augmentation constante, au cours des dernières années, de la part du capital de ce secteur canadien gérée par des fonds de placement à long terme est de bon augure pour le secteur du capital-risque.

Les filiales ou les divisions des établissements financiers et autres représentées par des personnes morales gèrent près de 30 p. 100 du capital-risque

* Toutes les données et analyses de ce chapitre proviennent de la société Venture Economics, reconnue internationalement pour sa compétence dans le domaine du capital-risque.

** Réunion d'établissements (*pool* bancaire ou *pool* d'assurance) poursuivant un but commun (Sylvain, *Dictionnaire de la comptabilité*).

au Canada. Environ huit sociétés industrielles canadiennes ont lancé des opérations de capital-risque. Certains de ces investisseurs ont des objectifs à la fois financiers et stratégiques et cherchent non seulement à obtenir un rendement financier intéressant sur leurs placements, mais aussi à investir dans les applications des plus récentes techniques de pointe ou dans la mise au point de produits susceptibles d'intéresser leur société. Parfois, l'accès aux ressources techniques de certaines sociétés permet à ces groupes de participer plus aisément à des investissements dans le domaine de la technologie. Sept institutions financières canadiennes ont aussi procédé à des opérations de capital-risque. Étant donné leur expérience du crédit, plusieurs de ces groupes participent depuis longtemps à des opérations commerciales avec des sociétés en expansion, tirant ainsi parti des instruments financiers utilisant les quasi-fonds propres.

Les organismes gouvernementaux et les groupes de capital-risque recevant un certain appui de l'État administrent le solde de 20 p. 100 du capital-risque géré, donnant aux gouvernements une situation beaucoup plus en vue dans le secteur canadien du capital-risque qu'aux États-Unis. Il existe actuellement environ une demi-douzaine de groupes canadiens ayant des liens gouvernementaux.

La Banque fédérale de développement (BFD) compte une division de capital-risque importante et active qui fait des placements partout au pays; il s'agit du seul fonds de placement d'envergure du gouvernement fédéral. Au niveau provincial, plusieurs fonds de placement ont été créés ces dernières années, principalement pour combler les lacunes des marchés desservis par les investisseurs du secteur privé. En Colombie-Britannique, la société Discovery Entreprises met surtout l'accent sur les entreprises en début de croissance, à l'instar des sociétés Alberta Opportunity Company et Innovation Ontario. Créée en 1983 avec l'aide de 200 millions de dollars de débentures du gouvernement de l'Alberta, Vencap Equities, dont le mandat exige que la majorité de ses investissements se limitent à cette province, est le fonds de placement de capital-risque le plus important au pays avec 250 millions de dollars gérés.

Le gouvernement fédéral et ceux des provinces ont joué un rôle de premier plan en favorisant l'expansion du secteur du capital-risque au Canada. À l'origine, le gouvernement fédéral a fourni le capital de départ à plusieurs fonds de placement privés indépendants pour les aider à obtenir du capital d'autres investisseurs privés. Ce secteur ayant pris son essor, la nécessité de ce genre d'appui est devenue moins pressante et les gouvernements ont pu se consacrer à combler des lacunes particulières du marché.

Étant donné la variété des acteurs au sein de ce secteur canadien, les objectifs des investisseurs sont divers. Les groupes de capital-risque liés à l'État doivent habituellement viser des objectifs d'expansion économique en plus

de leurs objectifs financiers, alors que les sociétés industrielles poursuivront, pour leur part, des objectifs stratégiques en entreprenant des opérations de capital-risque. En règle générale, les fonds de placement de capital-risque privés indépendants n'ont que des objectifs d'ordre financier. Ces objectifs peuvent mener à des stratégies de placement différentes, lesquelles se refléteront dans les préférences d'investissement de chacun de ces groupes. Ces préférences sont indiquées dans le profil des sociétés de capital-risque qui figurent au Répertoire.

En raison de leur participation active dans les entreprises qu'ils financent, les investisseurs de capital-risque préféreront généralement des investissements leur permettant de siéger aux réunions du conseil d'administration et à d'autres réunions de la société. La répartition régionale des capitaux gérés porte donc à conséquence pour les sociétés à la recherche de financement. Comme il est indiqué au graphique 1, environ 80 p. 100 du *pool* actuel de capitaux est géré à partir du centre du Canada.

Étant donné la croissance de ce secteur au cours des dernières années, les investisseurs de capital-risque ont adopté des stratégies d'investissement plus spécialisées. Il y a dix ans, la plupart des groupes canadiens de capital-risque optaient pour une théorie du portefeuille misant sur la diversité en ce qu'ils ne destinaient pas leurs fonds à des investissements dans des secteurs industriels précis ou des phases de développement particulières. Ce n'est cependant plus le cas. Aujourd'hui, environ 40 p. 100 seulement du capital de ce secteur sont gérés par des fonds de placement disposés à investir dans tous les secteurs et à n'importe quel stade de l'expansion des entreprises.

Plus de 40 p. 100 du capital sont gérés par des groupes qui ne sont intéressés qu'à financer l'expansion de sociétés ayant atteint leur régime de croisière ou encore la reprise ou la transmission d'entreprises (moins de 25 p. 100 en 1985). Le solde de 20 p. 100 du capital géré est réservé aux transactions avec des sociétés en début de croissance ou à des investissements dans des régions particulières (le plus connu étant le Fonds de solidarité qui compte maintenant un actif de 200 millions de dollars et investit exclusivement au Québec). La croissance continue de ce secteur entraînera sans doute une distinction encore plus marquée parmi les nouveaux opérateurs sur le marché.

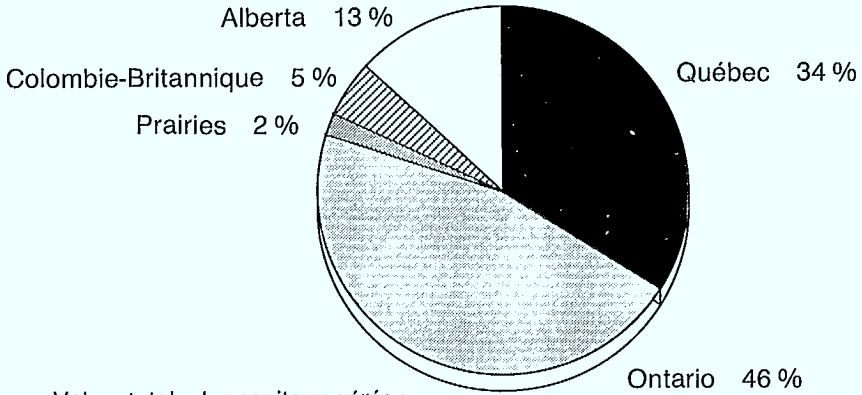
Montants investis et secteurs d'investissement

En 1987*, les investisseurs de capital-risque au Canada ont investi 346 millions de dollars, ce qui représente 279 financements auprès de 265 entreprises. (Un financement consiste en un montant de capital fourni à une

* Les données de 1988 n'étaient pas disponibles au moment de la rédaction de ce guide.

Graphique 1

Répartition régionale des capitaux gérés (à la fin de 1988)

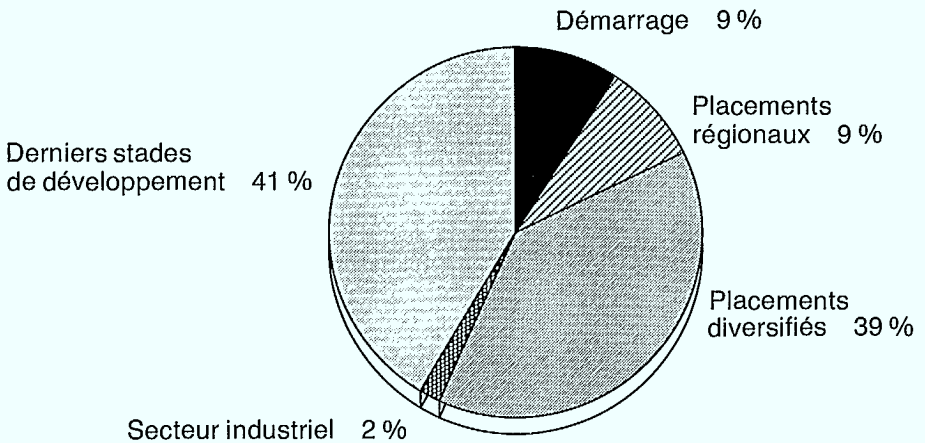


Valeur totale des capitaux gérés :
2,5 milliards de dollars

Source : Venture Economics Canada Limited

Graphique 2

Concentration des capitaux gérés (à la fin de 1988)



Valeur totale des capitaux gérés :
2,5 milliards de dollars

Source : Venture Economics Canada Limited

entreprise, indépendamment du nombre d'investisseurs participants. Puisque certaines sociétés doivent être refinancées plus d'une fois dans une même année, le nombre de financements sera généralement un peu plus élevé que le nombre d'entreprises.) Parmi les 265 sociétés financées, on comptait 221 entreprises canadiennes ayant reçu 292 millions de dollars, soit 85 p. 100 du capital investi par ce secteur.

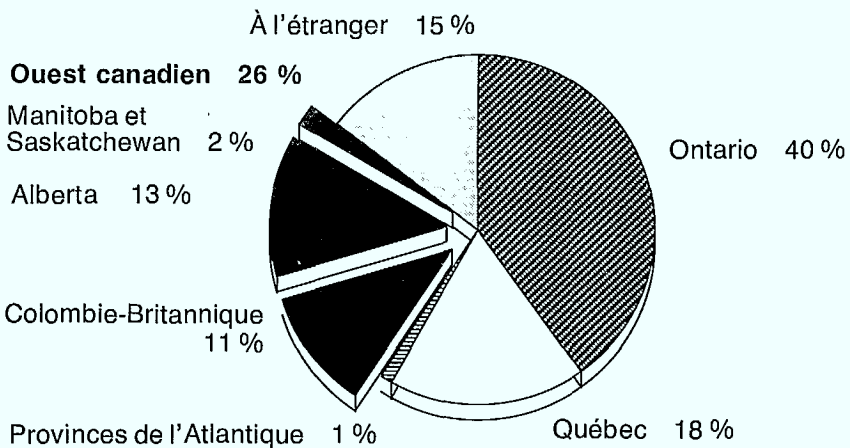
En 1984, le total des versements n'atteignait que 123 millions de dollars, dont 72 millions seulement étaient destinés à des sociétés canadiennes. Ces chiffres témoignent du rôle grandissant joué par le secteur canadien du capital-risque dans le financement des entreprises en croissance au Canada. De 1984 à 1987, l'activité totale de placement a plus que doublé, tant sur le plan des transactions que des sommes investies. Les montants investis dans des sociétés canadiennes ont plus que quadruplé au cours de cette période. En 1987, seulement 15 p. 100 des 346 millions de dollars investis étaient destinés à des entreprises installées aux États-Unis, comparativement à plus de 40 p. 100 des 123 millions investis en 1984. De toute évidence, les investisseurs de capital-risque canadiens sont prêts à saisir ici-même les occasions de placement plus intéressantes qu'ils trouvent au pays.

Au Canada, la répartition des capitaux placés dans les diverses régions est inégale. En 1987, les provinces qui ont connu la croissance la plus rapide

Graphique 3

Répartition régionale des placements de capital-risque au Canada, en 1987

Pourcentage de placement des 346 millions de dollars investis



Source : Venture Economics Canada Limited

au chapitre des capitaux investis étaient la Colombie-Britannique (une augmentation de 190 p. 100 par rapport à l'année précédente), l'Ontario (une augmentation de 117 p. 100) et le Québec (une augmentation de 81 p. 100). La croissance en Colombie-Britannique et au Québec était principalement attribuable au nombre de sociétés financées, soit une augmentation de 83 p. 100 et 63 p. 100 respectivement. En Ontario, la croissance était surtout due à une augmentation de 80 p. 100 du montant moyen de placement qui est passé à 1,3 million de dollars en 1987.

Même si les tendances de placement changent dans une certaine mesure d'une année à l'autre, au cours des dernières années les investissements se sont surtout concentrés en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario et au Québec. Cependant, avec la création récente du Merchant West Capital en Saskatchewan, du Small Business Growth Fund au Manitoba et avec la création prochaine du Atlantic Growth Fund dans les provinces de l'Atlantique, le capital-risque devrait à l'avenir être plus accessible dans ces régions.

Nature des transactions

Contrairement à leurs homologues américains, les investisseurs de capital-risque canadiens ne sont pas particulièrement intéressés par les entreprises spécialisés dans la technologie. Certains investissent dans de telles entreprises, mais la plupart financent aussi des sociétés engagées dans divers secteurs. La meilleure description que l'on peut donner du secteur du capital-risque canadien et de l'orientation qu'il entend prendre est de le qualifier de secteur « diversifié ».

En 1987, comme l'indique le graphique 4, une grande partie du capital investi est allée aux secteurs d'activité traditionnels : 36 millions de dollars à diverses entreprises de fabrication; 28 millions aux entreprises spécialisées dans la construction et la fabrication de matériaux et 25 millions aux sociétés de transport.

L'investissement dans les secteurs de technologie avancée (télécommunications, secteurs reliés à l'informatique, autres secteurs de l'électronique, automatisation industrielle, biotechnologie et secteurs reliés à la médecine) totalisait 110 millions de dollars, soit 32 p. 100 du total investi.

Les investisseurs de capital-risque canadiens ne se contentent pas d'investir dans le créneau étroit du secteur industriel, ils investissent dans tous les secteurs. C'est donc la dynamique d'une société et de ses dirigeants qui déterminera l'apport de capital-risque plutôt que le secteur où elle exerce son activité. De plus en plus, les investisseurs préfèrent investir dans des sociétés en expansion, à tel ou tel stade de leur croissance. Le financement de l'expansion, le financement intermédiaire et les opérations de reprise ou

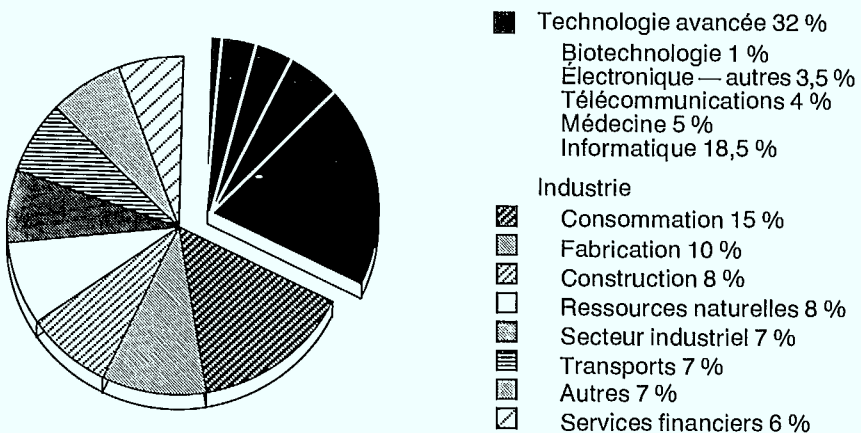
de transmission d'entreprise accaparent une plus grande part des capitaux engagés dans de nouveaux fonds de placement de capital-risque. Ainsi, une plus grande partie du total des capitaux investis est placée dans ces sociétés ayant dépassé le point mort, réduisant d'autant la part du capital investi dans les sociétés qui en sont à la phase d'industrialisation ou au tout début de leur croissance.

En 1987, le montant des capitaux investis dans des sociétés en début de croissance a augmenté de 25 p. 100, comparativement à une augmentation de 69 p. 100 des versements pour l'ensemble de ce secteur. Les entreprises en phase d'industrialisation ou de démarrage ont reçu 19 p. 100 de tous les capitaux versés en 1987.

Examiner le financement de départ dans l'optique des sommes investies peut induire en erreur. En général, les sommes investies pour l'expansion d'une société ou l'acquisition d'actions sont plus importantes que les placements de démarrage et plus le montant moyen des investissements augmente, plus la portion du montant total investi augmente en proportion. Même si les sommes investies sont moindres, les financements de création et de démarrage prennent une part grandissante du nombre réel de placements faits par les investisseurs de capital-risque canadiens. En 1987, 45 p. 100 de tous les investissements ont été faits dans des sociétés qui en étaient encore au stade de l'industrialisation ou du démarrage. Seules quelques sociétés de capital-risque privées s'engagent surtout dans des tran-

Graphique 4

Répartition sectorielle des placements de capital-risque au Canada en 1987



Pourcentage de placement des 346 millions de dollars investis

Source : Venture Economics Canada Limited

sactions à l'étape de la création d'entreprise; les plus connues sont les sociétés Ventures West, Altamira et Grayrock Shared Ventures. Cependant, plusieurs des fonds de placement de capital-risque liés à l'État financent les sociétés en début de croissance et sont devenus une importante source de capital pour les PME qui, n'ayant pas encore pris leur plein essor, n'intéressent pas les investisseurs de capital-risque privés.

Les sociétés établies à la recherche de nouveaux capitaux pour financer leur expansion, une prise de contrôle ou la transmission d'une entreprise sont bien placées sur le marché actuel pour attirer le capital-risque. Dans la conjoncture présente, une société bien établie, disposée à faire appel à un investisseur en lui offrant des conditions raisonnables, n'aura pas à mendier de capital-risque. Toutes les entreprises en début de croissance, sauf peut-être les plus exceptionnelles, devront probablement travailler un peu plus pour trouver des fonds propres, mais les capitaux nécessaires sont disponibles pour les chefs d'entreprise dont la société présente des possibilités de croissance et qui sont prêts à aller de l'avant.

Montants du financement des investisseurs de capital-risque

En 1987, le financement du secteur du capital-risque était en moyenne de 1,2 million de dollars. Les sociétés de technologie recevaient un peu moins de 1 million, alors que le montant investi dans les sociétés engagées dans des secteurs traditionnels était de l'ordre de 1,5 million de dollars.

Bien entendu, le financement de démarrage pour les entreprises qui se lancent en affaires est moindre que le financement requis pour des sociétés connues. En 1987, le financement de démarrage s'élevait en moyenne à un peu plus de 500 000 \$, alors que le financement de l'expansion était de 1,4 million de dollars. Les investisseurs de capital-risque canadiens ont placé en moyenne près de 2 millions de dollars lors de chaque opération de transmission d'entreprise ou d'acquisition auquel ils ont participé.

Même si les chiffres absolus changent d'une année à l'autre, ils démontrent qu'en général les investisseurs de capital-risque n'investissent jamais moins de 500 000 \$. Bien qu'ils fassent souvent l'objet de critiques à cet égard et qu'on les accuse de « ne pas prendre de risque », il leur faut cependant tenir compte de certaines réalités économiques.

Au départ, il avait été souligné qu'un chef d'entreprise devait reconnaître que l'objectif premier d'un investisseur de capital-risque était de réaliser un taux de rendement intéressant, ce que peut obtenir, du moins en partie, un investisseur actif. Supposons qu'un fonds de placement de capital-risque gère 20 millions de dollars et qu'il investisse aussi peu que 250 000 \$. Les investisseurs pourraient alors se retrouver avec quelque 80 placements dans leur portefeuille, une situation clairement impossible à maîtriser.

Tant au Canada qu'aux États-Unis, ces dernières années, la tendance est aux fonds de placement plus importants, la moyenne au Canada s'établissant à près de 50 millions de dollars. Si les investisseurs de capital-risque veulent obtenir un taux de rendement annuel de 20 p. 100 au cours des dix années d'existence d'un fonds de placement, ces 50 millions devront produire plus de 300 millions de dollars au cours de cette période. Pour réussir, les investisseurs doivent chercher les occasions qui feront fructifier le capital investi, ce qui est difficile s'ils n'investissent que de petits montants.

Cela ne veut pas dire pour autant qu'il n'existe pas un besoin réel d'apport de petits montants de capital-risque. Bien au contraire. Mais en général, ces capitaux proviennent plutôt de sources de financement de proximité (amis, parents, associés) que des fonds de placement de capital-risque gérés par des établissements financiers.

Structure des transactions

En 1987, pour le tiers des transactions effectuées, les investisseurs intervenaient par des prises de participation en actions ordinaires seulement. Dans 15 p. 100 des cas, il s'agissait d'actions privilégiées, convertibles pour la plupart. Environ le quart de tous les financements ont été faits surtout au moyen d'effets de dette, quoique la majorité aient été convertibles ou aient comporté une clause additionnelle de participation.

Un peu moins de 10 p. 100 des placements ont été faits à la fois au moyen d'effets de dette et d'actions ordinaires, alors que 2 p. 100 combinaient dette et actions privilégiées. Seulement 8 p. 100 des transactions prévoyaient des prises de participation en actions ordinaires et en actions privilégiées.

Encore une fois, il est clair qu'il n'existe pas de règles immuables dans l'univers du capital-risque. Chaque transaction sera structurée de façon à servir au mieux les intérêts de l'investisseur de capital-risque et ceux de l'entreprise. Toutes les modalités de la transaction, y compris l'établissement des prix, sont négociables et requerront éventuellement l'appui des deux parties.

Toutefois, le chef d'entreprise ne devrait même pas songer à se mettre en quête de capital-risque s'il n'est pas mentalement prêt à céder éventuellement certains fonds propres et à conclure une entente qui profitera aux deux parties de façon égale. Bien qu'il soit difficile pour un chef d'entreprise de renoncer à une part de propriété, il peut s'agir d'une démarche financièrement viable si la société y gagne en solidité et en envergure. Un chef d'entreprise qui est propriétaire à 75 p. 100 d'une société valant 20 millions de dollars est dans une bien meilleure position financière que celui qui détient 100 p. 100 des actions d'une société de 1 million.

IV. La mobilisation du capital-risque

La démarche à suivre pour mobiliser du capital-risque comporte huit étapes : 1) prendre la décision; 2) dresser la liste des investisseurs éventuels; 3) choisir le moment propice; 4) établir le premier contact; 5) préparer le plan de développement; 6) tenir la première réunion; 7) procéder au contre-examen; 8) conclure la transaction.

1. Prendre la décision

Si la recherche de capital-risque doit être une démarche réciproquement rentable pour l'investisseur et l'entreprise, les parties doivent se convenir l'une l'autre. Avant d'investir, tout investisseur de capital-risque doit s'assurer qu'il s'entend bien avec les dirigeants de la société. Il est tout aussi important que le chef d'entreprise soit à l'aise avec l'apporteur de capital-risque et comme l'intervention de ce dernier durera probablement un certain temps, il est essentiel que le chef d'entreprise trouve le partenaire qui lui convient.

Même s'il est possible de trouver l'investisseur idéal, le capital-risque n'est pas l'option recommandée pour tout le monde. Le capital-risque suppose qu'on incitera un investisseur à placer des fonds propres dans l'entreprise, c'est-à-dire qu'on devra trouver un partenaire financier qui s'engagera à participer à la croissance de la société. Réunir du capital-risque est une démarche qui peut être difficile, prendre beaucoup de temps et entraîner frustrations et angoisse. Une fois la transaction conclue, la société se retrouve avec un nouveau partenaire dont la participation aux affaires sera à long terme.

L'entreprise qui envisage l'option du capital-risque devrait donc en évaluer toutes les conséquences à l'avance et ne pas simplement s'attarder à son besoin de capitaux. Les investisseurs de capital-risque sont prêts à faire des placements à plus long terme, à prendre plus de risques et à mettre à profit leur réseau de contacts pour épauler la société dans laquelle ils investissent. Les taux de rendement étant lié au succès de la société, les investisseurs ont intérêt à faire tout ce qu'ils peuvent pour aider l'entreprise à réussir.

Toutefois, les investisseurs de capital-risque s'attendent à beaucoup en retour. Au bout du compte, ils désirent un taux de rendement qui compensera le manque de liquidités et le risque et ils veulent être en mesure de protéger leur placement entre-temps. Dès le départ, ils veulent pouvoir compter sur une équipe de gestion décidée à s'engager sans réserve et à chercher continuellement à donner un rendement maximal.

Presque tous les investisseurs de capital-risque ont certaines exigences fondamentales quant à leurs placements, indépendamment du secteur où ils comptent investir. Toute entreprise à la recherche de capital-risque devrait savoir qu'elle sera évaluée par rapport à d'autres sociétés concurrentes et que l'investisseur tiendra compte de ces facteurs. Avant de pressentir des investisseurs de capital-risque, les chefs d'entreprise auraient tout avantage à procéder à une évaluation scrupuleuse de leur société en fonction des critères d'évaluation des investisseurs.

i) Potentiel de gain en capital — Puisque les investisseurs de capital-risque visent la plus-value de cession à l'expiration de la période d'investissement, ils seront sans doute d'abord intéressés aux possibilités de croissance à long terme de la société. La plupart d'entre eux comptent sur une augmentation annuelle de la valeur de leur placement de 30 à 40 p. 100 avec facteur d'appréciation composé (quoiqu'un taux moindre puisse être acceptable dans le cas du financement intermédiaire où l'on considère que le risque assumé est moindre). Bien qu'à prime abord ces attentes puissent sembler très excessives, il faut se rappeler que, de fait, la majorité des sociétés de croissance récente ne réalisent pas pleinement la capacité de production qu'elles envisageaient lors du financement de départ. Les investisseurs de capital-risque doivent chercher à obtenir un rendement élevé sur chacun de leurs placements afin de bénéficier d'un taux de rendement acceptable pour leur portefeuille, en sachant fort bien d'autre part que certains placements échoueront et que d'autres seront loin de combler leurs attentes.

ii) Liquidités éventuelles — L'investisseur de capital-risque visant la plus-value de cession à l'expiration de la période d'investissement, les possibilités de sorties comprennent habituellement un appel public à l'épargne, la vente des participations de l'investisseur de capital-risque à une autre société publique ou privée ou le rachat des titres par la société qui a fait l'objet du financement. Avant de s'engager, tout investisseur étudiera les possibilités de sortie par l'un de ces moyens et si les possibilités sont réduites, il refusera sans doute d'investir.

iii) Exigences de capitaux pour l'avenir — L'investisseur de capital-risque cherchera à estimer le montant des fonds propres vraisemblablement nécessaires à la croissance de la société selon son plan de développement et des fonds requis si les choses ne se déroulent pas comme prévu, surtout dans le cas des sociétés de technologie avancée où la recherche-développement (R-D) est une activité permanente. Habituellement, la position adoptée par les investisseurs de capital-risque est beaucoup moins optimiste que celle des chefs d'entreprise quand il s'agit de déterminer ce à quoi s'expose la société en cas de retards ou si le plan de développement de celle-ci présente des lacunes. Comme la valeur éventuelle d'un investissement

est souvent fonction de la possibilité d'éviter toute dilution indue, les investisseurs de capital-risque souhaiteront s'en tenir à des estimations réalistes des fonds propres requis pour conserver leurs participations pendant la durée de leur investissement.

iv) L'équipe de gestion est finalement le facteur clé — Même si le bien-fondé de chaque investissement sera examiné d'après les facteurs dont nous venons de faire état, les compétences de l'équipe de gestion demeureront la préoccupation fondamentale tout au long de la procédure. L'erreur la plus importante que peut commettre un chef d'entreprise à la recherche de capital-risque est de croire que l'investisseur s'intéresse plus à la technologie ou au produit qu'à l'équipe de gestion.

Les indicateurs les plus sûrs de l'engagement de la direction d'une société à l'égard d'un projet est l'engagement financier que prennent le fondateur et l'équipe de gestion ainsi que le montant du financement de proximité qu'ont assuré famille et amis. Il ne faut pas croire cependant que le capital-risque peut remplacer ce type de capitaux. Le chef d'entreprise doit être pleinement acquis à l'idée des engagements afférents à l'entreprise avant même qu'un investisseur de capital-risque songe à investir. Cet engagement est en réalité la seule garantie démontrant à l'investisseur que le chef d'entreprise fera de son mieux pour assurer la croissance de sa société.

La plupart des investisseurs de capital-risque ont pour principe d'appuyer de préférence un produit de second ordre avec une équipe de gestion de premier plan plutôt que l'inverse. Même si un chef d'entreprise sera invariablement motivé par sa propre vision de la situation, il lui faut savoir que, pour les autres, il s'agit d'un projet d'affaires.

Si, après avoir évalué sa capacité de production selon ces facteurs, une société se rend compte qu'elle ne fait pas le poids, le capital-risque n'est peut-être pas l'option qu'elle devrait envisager. Les banques, les organismes gouvernementaux, les amis et les investisseurs privés seront probablement des sources de capital plus appropriées puisque leurs attentes et celles de la direction de la société sont les mêmes. Toutefois, si un chef d'entreprise croit qu'il peut répondre aux attentes d'un investisseur de capital-risque, la prochaine étape consiste à trouver les investisseurs éventuels dont il a besoin.

2. Dresser la liste des investisseurs éventuels

La mobilisation du capital-risque ressemble à plusieurs égards à une vente très importante faite à un client essentiel et cette activité devrait être traitée comme telle. Réunir du capital, comme faire une vente, requiert une bonne connaissance du client, de ses critères d'achat, des personnes

qui participent à la décision finale et de la démarche à partir de laquelle la décision est prise.

Tout d'abord, il faut comprendre le marché. Le chef d'entreprise devrait donc prendre le temps d'étudier le marché du capital-risque; idéalement, il devrait s'y mettre plusieurs mois avant de mobiliser des fonds. Il lui faut en outre vérifier l'intérêt que suscite le projet lors de rencontres sondages auprès de quelques sociétés de capital-risque triées sur le volet. Même si, évidemment, le chef d'entreprise doit déjà avoir une bonne idée de ce dont il a besoin, ces rencontres lui permettront d'obtenir des renseignements précieux pour mettre la dernière main à la formulation de la proposition et du plan de développement.

À plusieurs égards, la croissance du secteur du capital-risque ces dernières années a facilité la tâche des sociétés à la recherche de capitaux. En premier lieu, en raison de la disponibilité accrue de capitaux, un plus grand nombre d'entreprises peuvent être financées. En second lieu, cet accroissement de capitaux a entraîné une augmentation du nombre d'investisseurs gérant ces fonds propres, resserrant ainsi la concurrence parmi les investisseurs de capital-risque intéressés à financer des sociétés en expansion. Il va sans dire que cette situation est profitable à ces sociétés. Enfin, étant donné cette concurrence accrue, les investisseurs de capital-risque ont redéfini leurs stratégies d'investissement en fonction de leurs marchés cibles; il devient donc plus facile pour les chefs d'entreprise de déterminer qui sont les investisseurs qui leur conviennent le mieux. Les renseignements contenus dans le Répertoire à la fin de ce guide ont été colligés précisément à cette fin.

Afin de réduire le temps qu'exige la mobilisation de capitaux et les frustrations qu'entraîne cette démarche (ce qui, de toute façon, est toujours trop aux yeux d'un chef d'entreprise), il importe de cerner à l'avance le champ d'activité des sociétés de capital-risque. Puisque seuls quelques investisseurs de capital-risque voudront saisir une occasion donnée, il est important de déterminer à l'avance les sociétés qui sont susceptibles d'investir.

Pour dresser la liste des investisseurs éventuels, il faut en premier lieu comparer les caractéristiques de l'entreprise et ses exigences de financement aux préférences d'investissement énoncées par chaque investisseur de capital-risque concernant

- le montant de l'investissement requis;
- la situation géographique de l'entreprise;
- le stade de l'expansion de l'entreprise;
- l'envergure (chiffre d'affaires) et le statut (compte de profits et pertes) de l'entreprise;
- l'activité de l'entreprise.

Cet exercice devrait permettre de dresser une liste de 8 à 12 investisseurs dont les intérêts correspondent aux besoins du chef d'entreprise. Avec cette liste en main, la cueillette de renseignements essentiels à la procédure d'offre devrait alors commencer. Comptables et avocats peuvent et devraient jouer un rôle important à cette étape, tant pour déterminer les investisseurs de capital-risque dont l'entreprise a besoin que — et c'est là une démarche encore plus importante — de fournir ou de solliciter les recommandations nécessaires. Bien que, selon les circonstances, il soit possible de réunir les capitaux nécessaires au financement d'une affaire de premier ordre, on ne saurait trop insister sur la valeur des références. Aussi le temps passé à trouver les personnes susceptibles de produire des recommandations n'est-il pas du temps perdu. La liste des investisseurs de capital-risque dont les stratégies d'investissement sont compatibles avec les besoins de l'entreprise devrait alors être révisée en fonction des relations établies.

La croissance de ce secteur a aussi augmenté l'importance des références qui peuvent provenir de comptables et d'avocats, d'associés d'affaires, d'anciens collègues, d'autres sociétés de portefeuille, etc. Puisqu'en définitive l'investisseur de capital-risque juge les capacités de l'équipe de gestion, une recommandation d'une personne qu'il connaît et qu'il respecte ajoutera beaucoup de poids à sa propre évaluation.

C'est alors qu'il faut dresser la liste des investisseurs de capital-risque les plus susceptibles d'être intéressés et à qui l'entreprise à la recherche de capitaux peut présenter des lettres de recommandation. Cette liste devrait être relativement courte car il faut éviter de donner l'impression de « magasinier » et de solliciter un trop grand nombre d'investisseurs éventuels. Si l'investisseur de capital-risque a le sentiment que trop de personnes ont déjà eu vent du projet, il peut en conclure qu'il s'agit d'une mauvaise affaire et refuser de l'étudier plus en profondeur.

3. Choisir le moment propice

Aussi ironique que cela puisse paraître, le meilleur moment, pour la plupart des entreprises, de mobiliser du capital-risque est lorsqu'elles en ont le moins besoin. Moins le besoin de capitaux est urgent, plus grande sera la marge de manœuvre de l'entreprise pour négocier les meilleures conditions de financement à long terme. La majorité des entreprises sous-estiment le temps et l'énergie qu'exige la mobilisation de nouveaux capitaux; temps et énergie sont pris à même la conduite normale des affaires. Les chefs d'entreprise devraient donc se mettre à la recherche de capital-risque au moment où ils n'en ont pas encore besoin à tout prix et lorsqu'ils estiment que leur société n'aura pas à souffrir de l'inévitable dérangement qui en résultera. Bien sûr, la croissance de plusieurs entreprises est souvent si rapide qu'elles ne peuvent se permettre le luxe de choisir le moment le plus propice à la mobilisation de nouveaux capitaux.

Cependant, si un certain contrôle peut être exercé sur le choix du moment, les facteurs suivants devraient être pris en compte avant d'entrer en contact avec des investisseurs éventuels.

- ❑ La fin de l'exercice financier de l'entreprise : Si l'exercice financier tire à sa fin, la plupart des investisseurs de capital-risque préféreront attendre que les états financiers de fin d'exercice et peut-être les états financiers vérifiés soient disponibles.
- ❑ Les contrats en cours : Si un contrat important est en cours de négociation, l'investisseur de capital-risque voudra peut-être attendre que l'affaire soit sûre d'être conclue ou du moins lier son évaluation à la conclusion du contrat.
- ❑ Le rendement financier : Si l'entreprise a récemment connu un ralentissement temporaire, il serait sage de reporter, si possible, la recherche de capital-risque jusqu'à ce qu'elle ait repris son essor. Autrement, l'investisseur de capital-risque voudra probablement attendre que le rendement de l'entreprise se soit amélioré ou réduire son évaluation.

4. Établir le premier contact

La plupart des transactions conclues commencent par un appel téléphonique. Idéalement, cet appel devrait être fait par une personne qui connaît à la fois le chef d'entreprise et l'investisseur. L'avocat ou le comptable de la société, ou une autre personne, peut faire cet appel, à condition toutefois que cette tierce partie jouisse d'une bonne réputation et soit respectée de l'investisseur de capital-risque. Il n'est pas nécessaire que cette personne soit un intermédiaire rémunéré, mais simplement quelqu'un qui, en entrant en relation avec l'investisseur de capital-risque, peut augmenter les chances de réussite du chef d'entreprise.

La plupart des investisseurs de capital-risque sont très habiles à passer les transactions au crible par téléphone. Ils savent quelles questions poser pour éliminer les candidats indésirables et à la fin de l'appel ils sont ordinairement en mesure de déterminer s'il vaut la peine d'aller plus loin. En général, les investisseurs de capital-risque reçoivent plus d'une centaine de propositions d'investissement par année. Il n'est donc pas étonnant qu'ils apprennent à se fier à leur instinct. Si le chef d'entreprise s'est bien préparé en dressant la liste des investisseurs éventuels, il devrait passer ce premier examen sans problème.

5. Préparer le plan de développement

La majorité des investisseurs de capital-risque refuseront de rencontrer un chef d'entreprise avant d'avoir pris connaissance d'un plan de développement ou du profil de l'entreprise. Il est donc inutile d'établir un premier contact avant d'avoir préparé un plan de développement.

Le plan de développement est le document de présentation du projet de l'entreprise. Il doit être bien pensé, clair, concis et bien présenté et devrait être accompagné du profil de l'entreprise. C'est le porte-parole du chef d'entreprise et il constituera la seconde épreuve, avant même que le chef d'entreprise ne rencontre l'investisseur de capital-risque, tant il est vrai que le plan de développement fait partie des documents essentiels de l'entreprise.

Même si un intermédiaire participe à la préparation des documents qui composent le plan de développement, le chef d'entreprise doit avoir la haute main sur le contenu qui expose l'historique de l'entreprise. Le chef d'entreprise doit convenir de tous les détails, particulièrement des états financiers et des prévisions. Il peut être utile d'avoir recours à un intermédiaire afin de polir le texte, préparer le format de présentation des documents et tout spécialement pour faire valoir le plan de développement auprès d'investisseurs éventuels. Mais, en définitive, c'est dans le chef d'entreprise qu'investit l'investisseur de capital-risque et il s'attend à ce que celui-ci connaisse son affaire, surtout les chiffres présentés.

Le profil de l'entreprise est l'outil tout indiqué pour exposer l'évolution de l'entreprise sans divulguer trop de renseignements au cours de la phase préliminaire. Le profil de l'entreprise ne devrait pas compter plus de cinq pages et il n'est pas nécessaire qu'il contienne des renseignements confidentiels ou connus exclusivement du chef d'entreprise. L'objet du profil est de piquer la curiosité d'un investisseur et de l'aider à décider s'il doit poursuivre l'étude du dossier ou non.

Le profil de l'entreprise doit contenir :

- la raison sociale de l'entreprise, l'adresse, les numéros de téléphone et de télécopieur;
- la description du projet de l'entreprise, des produits, des marchés, des réseaux de vente et des principaux concurrents;
- le financement requis, la situation nette des propriétaires, les actions en circulation et l'utilisation prévue du produit du financement;
- le nom et le titre des membres de la haute direction ainsi que leur curriculum vitae;
- l'évolution financière (au cours des cinq dernières années, si possible), les prévisions financières et les hypothèses sur lesquelles ces prévisions s'appuient;
- le nom des principaux actionnaires et des administrateurs;
- des coupures de presse ou des articles de revues spécialisées récents.

Le plan de développement étant le document clé pour l'entreprise à la recherche de financement, il doit être préparé avec beaucoup de soin.

L'entreprise misera sur ce document pour faire valoir son projet, le plan de développement reflétant la capacité de l'équipe de gestion de diriger et de contrôler l'entreprise, ce sur quoi elle sera jugée.

Le plan de développement doit être exact et complet sans être long ni complexe. Il doit être rédigé intelligemment de façon à soutenir l'intérêt. Il faut y respecter un certain équilibre. Il n'est pas nécessaire de donner une longue description du produit ou de la technologie, ce qui, de fait, pourrait nuire à l'entreprise en donnant à l'investisseur l'impression que le chef d'entreprise se préoccupe davantage du produit qu'il veut vendre que de l'affaire qu'il souhaite conclure.

Le plan de développement compte habituellement de 30 à 40 pages tout au plus (à l'exclusion des annexes) et il doit avant tout être lisible. Avant de mettre la dernière main à l'ébauche du plan, il serait bon de le donner à lire à quelqu'un qui s'y connaît en matière de mobilisation de capital-risque. L'avocat ou le comptable de la société ou encore un ami, un parent ou un collègue possédant l'expérience nécessaire pour donner un son de cloche utile peut s'en charger. Même si le contenu peut varier selon le stade de croissance des entreprises, tout plan de développement devra contenir les renseignements suivants :

1. la table des matières, les numéros de téléphone et de télécopieur ainsi que le nom de la personne ressource;
2. un sommaire exposant la raison sociale de l'entreprise, le montant des fonds requis, la situation nette des propriétaires, l'utilisation prévue des fonds;
3. l'historique de l'entreprise, la description de son activité, les financements et investisseurs antérieurs, l'actionnariat actuel et la situation présente de l'entreprise;
4. l'organisation et la direction : l'organigramme; la description des services; le nombre d'employés; le nom, le titre et l'âge des principaux cadres avec un paragraphe sur les antécédents de chacun, soulignant les réalisations antérieures et les postes détenus (les curriculum vitæ détaillés peuvent être fournis en annexe);
5. le conseil d'administration : le nom et les antécédents des administrateurs;
6. le marché : les tendances du marché conformément aux études réalisées; l'envergure du marché et les taux de croissance; la clientèle et les critères d'achat; les réseaux de distribution; un exposé détaillé sur la concurrence et la répartition du marché;
7. les lignes de produit : la description des produits; les principaux avantages sur les concurrents; les brevets et autres moyens de protection; le prix des produits; la R-D; les projets éventuels;

8. la stratégie de commercialisation et des ventes : l'analyse des ventes par groupe de produits, par réseau de distribution et par région; les principaux clients; le carnet de commandes et les commandes en cours; le plan des ventes; la description de l'organisation des ventes; les distributeurs; la publicité et la promotion; les projets éventuels;
9. les activités de production/service/distribution : la description des installations et du matériel ainsi que leur situation; la capacité de fabrication; les principaux fournisseurs; les projets d'investissement de capitaux et d'expansion;
10. les renseignements financiers : une liste détaillée des comptes de profits et pertes (au cours des cinq dernières années, si possible); le bilan de fin d'exercice le plus récent; les états financiers périodiques (vieux de moins de 60 jours), y compris un bilan; une prévision mensuelle des profits et pertes et de la marge brute d'autofinancement pour une période de trois ans; un exposé sur le rendement récent de l'entreprise;
11. les financements actuels et antérieurs : la description des financements antérieurs et la liste détaillée des actionnaires (y compris les options, les bons de souscription à des actions et les titres convertibles); la description des valeurs offertes et l'utilisation prévue des fonds; le besoin de financement supplémentaire; les projets d'appel public à l'épargne ou de prévision de liquidités de placement; la justification de l'évaluation;
12. les renseignements sur l'entreprise : la banque et le nom de l'administrateur des comptes; le conseiller juridique; les vérificateurs; les autres conseillers;
13. les annexes : les états financiers vérifiés; les documents de commercialisation; des lettres et des témoignages de clients; les curriculum vitæ.

6. Tenir la première réunion

Après avoir étudié le profil de l'entreprise, l'investisseur de capital-risque décidera s'il vaut la peine de tenir une réunion. S'il ne propose pas de rencontre, il sera probablement inutile de lui forcer la main. Dans ce cas, le chef d'entreprise devrait plutôt tenter de découvrir pourquoi sa proposition a été rejetée et demander des recommandations qu'il pourra présenter à d'autres investisseurs de capital-risque susceptibles de s'intéresser au projet.

La première rencontre a souvent lieu au bureau de l'investisseur de capital-risque. Pour se faciliter les choses, le chef d'entreprise de l'extérieur devrait demander à ce que les premières réunions se tiennent à des dates assez rapprochées, afin d'avoir à se déranger le moins possible.

La première rencontre étant cruciale, le chef d'entreprise devrait y être préparé, quitte à répéter une présentation d'une demi-heure, s'il le faut.

Le profil de l'entreprise pourra servir de guide pour cette présentation. (Même si l'investisseur a déjà pris connaissance du plan de développement, il ne l'aura peut-être étudié que brièvement et il faudra lui rappeler les principaux aspects de la proposition.) L'investisseur de capital-risque voudra connaître l'historique de l'entreprise et les antécédents des membres de l'équipe de gestion.

Le chef d'entreprise devrait mettre l'accent sur les forces du projet et expliquer de quelle façon l'investisseur pourra faire fructifier son investissement. Les longues explications sur la technologie ou sur la complexité du produit sont à éviter, à moins que l'investisseur ne le demande. Si l'investisseur de capital-risque se montre intéressé à aller plus loin, les deux parties devraient s'entendre sur les étapes à suivre et sur le calendrier à proposer.

Après la rencontre, le chef d'entreprise devrait noter par écrit les faits saillants de la réunion, exposant les principaux sujets de préoccupation, les aspects de l'affaire qui ont plu à l'investisseur et les questions qu'il a posées.

Avant toute chose, l'investisseur évaluera le chef d'entreprise lors de cette première rencontre. Il voudra trouver chez lui des preuves de son dynamisme et de son honnêteté, se rendre compte de sa connaissance du marché, de son expérience des affaires et de la sûreté de son jugement. Le chef d'entreprise devrait aussi profiter de cette rencontre pour évaluer l'investisseur de capital-risque, en savoir plus sur ses placements antérieurs et sur la façon dont il compte contribuer au projet et, enfin, pour déterminer dans quelle mesure l'investisseur voudra participer à l'exploitation de l'entreprise.

7. Procéder au contre-examen

En présumant que la première rencontre se déroule bien, l'investisseur de capital-risque entreprendra le contre-examen des possibilités d'investissement (ce que les financiers anglophones appellent « *due diligence* »). Il s'agit en fait d'obtenir tous les renseignements sur l'entreprise, les méthodes de gestion, les produits, le marché, les concurrents, bref tout ce qui est susceptible d'influer sur les perspectives d'avenir de l'entreprise et la décision de placement d'un investisseur éventuel. Ce contre-examen exigeant beaucoup de temps et d'argent, l'investisseur de capital-risque ne l'entreprendra pas à moins d'avoir de bonnes raisons de vouloir conclure l'affaire. Il aura donc pour objectif de vérifier si la proposition se tient ou de trouver un motif pour la rejeter.

Ce contre-examen peut durer des semaines ou des mois et ne sera pas sans causer de frustration au chef d'entreprise. Une fois décidé à investir dans l'entreprise, l'investisseur préparera habituellement une lettre d'intention exposant les modalités de l'investissement.

Si les deux parties acceptent ce document de base, les documents juridiques seront préparés, la transaction conclue et les fonds virés au compte de l'entreprise. La mobilisation de capitaux peut se faire en quelques semaines ou prendre jusqu'à six mois. Il est cependant raisonnable de prévoir une période de trois mois à compter de la première rencontre jusqu'à la conclusion de la transaction.

Comme dans le cas de toute « vente » importante, il revient au chef d'entreprise de faire l'examen de l'investissement, de donner suite aux diverses questions en suspens ainsi qu'aux demandes de renseignements. Tout au long de cet examen, le chef d'entreprise devrait discuter des modalités du financement final avec le ou les investisseurs éventuels afin d'éviter toute surprise à la fin. À moins qu'un droit préférentiel n'ait été accordé à une société de capital-risque, le chef d'entreprise devra négocier avec plusieurs investisseurs à la fois. Il arrive souvent que l'un d'eux demande des renseignements supplémentaires et que les autres suivent de près. Il serait bon que le chef d'entreprise pense à produire plusieurs exemplaires du dossier d'information de sorte que toutes les sociétés de capital-risque pressenties possèdent le plus tôt possible les mêmes renseignements. Ce dossier pourrait contenir les éléments suivants :

1. la ventilation des ventes de l'année précédente — par unité, dollars, produit, marché ou région géographique et par client;
2. une analyse de rentabilité et de marge brute — par bureau des ventes ou ligne de produits;
3. des documents sur les ventes et les caractéristiques techniques précises des produits;
4. des coupures de presse, des articles de revues spécialisées, des témoignages de clients, des extraits de rapports d'étude du marché;
5. des états financiers détaillés servant au contrôle interne, les listes des comptes recevables et l'inventaire ainsi que les plans de commercialisation détaillés;
6. les contrats importants, les conventions d'actionnaires et les contrats de travail.

S'il appert que le chef d'entreprise doit recourir à plusieurs investisseurs pour réunir les capitaux requis (ce qui signifie que l'opération sera menée par un consortium financier), il devra rapidement décider lequel de ces investisseurs est le plus susceptible d'être le chef de file. Une fois qu'une lettre d'intention est émise par ce chef de file, une rencontre avec les autres parties intéressées peut être organisée pour former le consortium financier.

Le contre-examen effectué par l'investisseur de capital-risque comprend habituellement la vérification des antécédents de chacun des membres de l'équipe de gestion, des discussions avec les principaux clients et fournisseurs de l'entreprise et une inspection des installations et des bureaux des

ventes. L'investisseur passera aussi beaucoup de temps à évaluer le marché et la concurrence et il est possible qu'il charge des experts techniques ou industriels de procéder à des évaluations plus précises. Il peut aussi demander à son conseiller juridique d'examiner les contrats importants et les brevets ou à ses experts-comptables d'étudier les méthodes de contrôle interne et les procédures comptables de l'entreprise. Bref, l'investisseur de capital-risque tentera d'en apprendre le plus possible avant d'investir. Il ne cherchera pas à éviter la transaction car il aura généralement déjà investi beaucoup de temps et sera extrêmement déçu s'il doit abandonner le projet. Néanmoins, comme il doit répondre aux autres investisseurs du consortium, il se doit d'agir avec prudence.

Au cours de cette période, le chef d'entreprise doit aussi vérifier ses conclusions quant à l'investisseur de capital-risque. Il devrait entrer en relation avec un certain nombre d'entreprises auprès desquelles l'investisseur a déjà effectué des placements pour s'enquérir de la nature de la relation qu'elles entretiennent avec leur apporteur de capital-risque; savoir si l'investisseur les a aidées; s'il assiste aux réunions du conseil d'administration et si sa participation est utile; s'il constitue un atout pour les sociétés en les aidant à résoudre des problèmes comme la recherche de nouveaux intervenants, l'établissement des contrôles financiers, l'organisation des présentations ou la mobilisation de fonds supplémentaires et s'il s'est montré juste et raisonnable lorsque l'entreprise a eu besoin de fonds supplémentaires.

Il serait bon aussi de demander aux investisseurs de capital-risque le nom des sociétés auprès de qui leurs placements ont connu moins de succès. Ces entreprises peuvent fournir des renseignements utiles sur le comportement de leur apporteur de capital-risque pendant les périodes difficiles.

En dernier lieu, le chef d'entreprise doit évaluer s'il existe entre les investisseurs éventuels et lui des affinités et si leur style de travail est compatible. On sait que le chef d'entreprise et l'investisseur établiront une relation de travail étroite; il est donc essentiel qu'ils se sentent à l'aise ensemble et qu'ils partagent les mêmes objectifs pour que le projet réussisse. Peu importe le montant qu'un investisseur est prêt à offrir, si les parties sont incompatibles, le placement est voué à l'échec.

8. Conclure la transaction

Cette étape devrait être la plus facile, bien qu'on ne s'attende jamais à ce qu'elle commence avant que les parties ne soient réellement prêtes à signer les documents. Toutes les démarches qui auront précédé la conclusion de la transaction auront au moins permis au chef d'entreprise et à l'investisseur de capital-risque de tisser des liens de sorte qu'ils puissent désormais travailler ensemble de façon productive. Il ne reste plus qu'à sabler le champagne!

La transaction

La lettre d'intention émise par l'investisseur de capital-risque expose les modalités de l'investissement proposé. L'entente conclue par les actionnaires sera cependant le document juridique technique liant les deux parties. Le financement peut être structuré au moyen d'actions privilégiées, d'actions ordinaires, de débetures simples ou de titres convertibles, de bons de souscription à des actions ou selon une combinaison de ces instruments. Les profils des sociétés dont traite la section qui suit portent sur certaines des structures qui peuvent être utilisées.

Certains investisseurs de capital-risque insistent pour exercer un contrôle sur l'entreprise, mais ce n'est pas le cas de la majorité. Toutefois, pour protéger leur investissement à titre d'actionnaires minoritaires, la plupart des investisseurs de capital-risque exigeront certains droits qui seront stipulés dans les ententes juridiques. Ces droits peuvent comprendre notamment :

- l'accès à des rapports financiers réguliers et aux renseignements détenus par l'entreprise;
- un ou plusieurs sièges au conseil d'administration;
- l'approbation des plans de développement annuels, des dépenses au delà d'un certain montant de même que des salaires des cadres et des employés nouvellement engagés;
- un droit préférentiel sur les financements à venir, des droits parallèles permettant aux investisseurs de vendre leur titres en même temps que d'autres actionnaires, une protection contre la dilution;
- une assurance société sur la tête du fondateur ou du président de l'entreprise.

La relation après l'investissement

Même si les investisseurs de capital-risque souhaiteront avoir une participation à des degrés divers au sein de société financée, tous sont intéressés à voir ces entreprises prospérer. Un chef d'entreprise peut se fier à l'investisseur de capital-risque pour éprouver des idées nouvelles. En outre, l'investisseur possède un vaste réseau de relations d'affaires qu'il peut mettre à contribution pour faire avancer les affaires de l'entreprise. Parfois, le chef d'entreprise pourra même travailler avec d'autres sociétés qu'appuie l'investisseur de capital-risque ou avec celles qui le pressentent pour obtenir du financement.

L'investisseur de capital-risque comprend les problèmes auxquels doit faire face une entreprise en croissance et peut aider à la planification à long terme et à l'élaboration de la stratégie de l'entreprise. Il peut contribuer à en accroître le rendement en effectuant des contrôles de gestion au moyen de plans, de budgets et de rapports réguliers. L'investisseur peut être un allié

précieux qui présentera au chef d'entreprise conseillers en placement, investisseurs institutionnels et banquiers. Il peut aussi aider à embaucher des administrateurs compétents et, grâce à son réseau de relations, il peut repérer les personnes qui viendront s'ajouter à l'équipe de gestion. L'investisseur peut aider à mettre sur pied des régimes d'option d'achat d'actions et des systèmes d'intéressement-actions pour les employés, sans compter que sa présence à titre d'investisseur peut apporter une grande crédibilité à la jeune entreprise. Enfin, ce qui est peut-être plus important encore, l'investisseur représente non seulement une source de financement pour l'avenir, mais il est aussi un conseiller sur qui l'entreprise peut compter.

Les motifs de refus des transactions

La plupart des transactions n'atteignent jamais l'étape du contre-examen et la majorité des investisseurs de capital-risque concluent moins de trois transactions sur la centaine qui leur est présentée. Parfois, une divergence d'opinions quant à l'évaluation peut faire échouer une transaction, mais en règle générale le problème sera probablement l'un des suivants :

- la direction — équipe de gestion incomplète ou le fait de trop se fier à l'un des principaux collaborateurs;
- la direction — inexpérience des affaires et de la pénétration des grands marchés;
- la direction — manque d'engagement de la part de l'équipe de gestion;
- le plan de développement — mal pensé; manque de réalisme et de recherche;
- le marché — trop restreint, concurrence trop serrée ou croissance trop lente.

Plusieurs chefs d'entreprise craignent que mobiliser du capital-risque n'équivaille à faire appel à un investisseur de l'extérieur qui voudra diriger l'entreprise. La majorité des investisseurs de capital-risque comptent de 20 à 30 entreprises dans leur portefeuille et la dernière chose qu'ils souhaitent c'est bien d'en assurer la gestion. En fait, un investisseur de capital-risque n'interviendra directement dans la gestion d'une entreprise que lorsque son placement est gravement menacé. Son premier objectif, lors d'une transaction, est d'apporter à l'équipe de gestion une valeur marginale qui favorisera la croissance de l'entreprise.

Lorsqu'il réussit, le placement de capital-risque devrait en fin de compte améliorer le sort des deux parties. Les quatre entreprises décrites dans la section qui suit en témoignent.

V. Un outil de croissance : Quelques succès canadiens

Plusieurs entreprises canadiennes ont découvert de première main que le capital-risque est un outil précieux auquel elles peuvent avoir recours pour atteindre leurs objectifs de croissance. Même si, au départ, elles n'ont pas envisagé sans certaines réserves de solliciter du capital-risque auprès d'un investisseur de l'extérieur, elles sont maintenant acquises à cette option.

Les quatre entreprises décrites ci-après ont fait l'expérience du financement de démarrage, du financement de croissance, de la transmission d'entreprise et du redressement. Lorsqu'une société cherche le partenaire qui convient le mieux à sa situation et aux avantages qu'elle a à offrir, l'option du capital-risque peut grandement bénéficier à toutes les parties en cause.

MDI MOBILE DATA INTERNATIONAL : Le financement de démarrage

Investir dans une entreprise au stade de l'industrialisation est une transaction très particulière. Dans la plupart des autres cas, l'investisseur de capital-risque peut étudier une proposition et évaluer l'entreprise, son équipe de gestion, la concurrence et le marché. Au stade de l'industrialisation ou du développement du produit, il est difficile d'examiner ces facteurs puisque la plupart des éléments ne sont pas encore en place. Habituellement, on présente à l'investisseur une technologie rudimentaire destinée à un marché auquel on ne s'est pas encore attaqué et qui souvent n'a pas été défini. C'était le cas de MDI Mobile Data International lorsque Ventures West a décidé d'y investir.

L'histoire de MDI commence en 1977 alors que MacDonald, Dettwiler and Associates (MDA), une société de systèmes informatiques située à Vancouver, s'est vue accorder un contrat du gouvernement fédéral pour mettre au point un service mobile de données et installer le prototype d'un système pour la police de Vancouver. MDI a été fondée quand Bill Thompson, un homme d'affaires local, et Tom Purdy de la société MDA ont convenu de commercialiser un sous-produit de la technologie de MDA et que Ventures West a accepté de le financer. Ventures West, une société de capital-risque installée à Vancouver, était actionnaire de MacDonald Dettwiler et a approuvé l'opération parce qu'elle permettrait à MDA de se consacrer à ses principales activités. Ventures West a fourni 450 000 \$ en capital de départ pour financer l'opération et le lancement de Mobile Data International.

Le système proposé devait permettre la transmission de données sur des canaux radio traditionnels par service mobile ainsi que la communication bi-directionnelle de données sous forme de texte entre des terminaux mobiles, entre des terminaux mobiles et un terminal fixe et entre des terminaux mobiles et des ordinateurs centraux. Au moment de l'opération, personne ne savait si la technologie fonctionnerait et si, dans l'affirmative, quelqu'un serait intéressé à l'acheter.

Le système vendu aujourd'hui par MDI comporte trois éléments. Le terminal comprend des claviers et des écrans de visualisation installés dans les voitures et des terminaux portatifs souvent utilisés par les employés itinérants sans véhicule. L'équipement de communication de base inclut le système radio, le système informatique et le système de terminaux mobiles. Le troisième élément est formé des logiciels servant à relier les systèmes MDI au matériel informatique du client de même qu'à diverses autres fonctions.

Au départ, MDI devait faire face à deux obstacles de taille : le développement technique et l'acceptation du produit sur le marché. Si ces difficultés se sont révélées d'égale importance, la seconde fut insurmontable. En 1979, soit deux ans après l'investissement initial, la première équipe de gestion ayant été incapable de vaincre ces difficultés et d'autres qui sont venues compliquer la situation, Ventures West nommait Victor Jones à la présidence de MDI. Au cours du mandat de deux ans qui lui fut confié, il devait rendre la technologie conforme aux exigences du marché, dénicher une première grosse commande et embaucher pour MDI un président à long terme prêt à conquérir le marché.

La tâche ne fut pas facile et Victor Jones a dû se débattre pendant ces deux ans pour respecter surtout ses deux premières obligations : son mandat ne s'est cependant pas terminé sans que la police de Vancouver ne soit dotée de son premier système. Parallèlement, un système fut installé dans les casernes de pompiers de Phoenix et la société Federal Express a accepté d'en faire l'essai à Chicago. À la fin de 1980, Ventures West accordait un financement mensuel à l'entreprise qui avait épuisé depuis longtemps le capital de départ. Ces investisseurs, qui jusque-là avaient investi beaucoup de temps et d'argent dans MDI, se demandaient sérieusement s'ils en retireraient jamais quelque chose.

En juillet 1981, Victor Jones téléphona à Mike Brown, le président de Ventures West, pour lui dire que les chances de réussite étant minces, il était inutile de continuer à financer le projet. Victor Jones convint de calculer les coûts de la liquidation de l'entreprise et de rencontrer Mike Brown le lendemain pour confirmer la décision de fermer les portes de la société.

Lorsque Victor Jones se présenta aux bureaux de Ventures West, il n'apportait pas le document d'arrêt des affaires de MDI mais bien un télex de Federal

Express à l'effet que leur essai avait réussi, que cette société plaçait une commande de 400 000 \$ et que le chèque avait déjà été envoyé par la poste (ce qui était vrai). La commande de Federal Express marquait le début d'une solide relation entre les deux entreprises, relation qui se poursuit encore aujourd'hui. La société Federal Express évalue à 30 p. 100 l'augmentation de la productivité de sa main-d'œuvre sur le terrain en raison de l'utilisation du service mobile de communications de données.

Plus tard au cours de l'année, tel que prévu, Victor Jones embauchait Barclay Isherwood pour lui succéder à la présidence de MDI. Depuis 1981, cette société a connu une croissance rapide, avec des ventes passant de 1,9 million de dollars à plus de 40 millions en 1987, année où l'entreprise a enregistré une marge bénéficiaire de plus de 10 p. 100.

Outre son usine de Vancouver, MDI possède actuellement une usine à Porto Rico. Dirigée par l'ancien directeur des installations porto-ricaines de Mitel, cette usine est rentable tant du point de vue économique que sur le plan de la fabrication et de la commercialisation. À ce dernier égard, c'est surtout la mise en marché de produits portant l'étiquette « Made in America », facteur extrêmement important pour les acheteurs gouvernementaux américains, qui a profité à l'entreprise.

Barclay Isherwood a été étonné que l'investissement de capital-risque ait autant augmenté la valeur de MDI. Le mérite revient à Ventures West d'avoir su attirer des collaborateurs essentiels à l'équipe de gestion de l'entreprise. Pour Ventures West, ce placement a été une réussite, même si à un certain moment la société avait cru devoir le mettre au compte des pertes. De 1978 à 1981, Ventures West a investi 1,25 million de dollars au moyen de débentures et d'actions privilégiées avec système d'intéressement-actions. En 1983, Ventures West avait été entièrement remboursée, avec intérêts, et détenait quand même 2 millions d'actions ordinaires.

En septembre 1986, MDI faisait un premier appel public à l'épargne offrant des actions ordinaires. Certaines de celles-ci étaient des titres placés sur le marché secondaire qui ont permis à MDI de réunir au total 15,6 millions de dollars. MDI avait établi plusieurs objectifs pour les années suivantes, dont la diversification de sa clientèle, Federal Express ayant été depuis le début son seul client d'importance.

Les produits de MDI ont commencé à percer sur un certain nombre de marchés, notamment les services de messagerie, les organismes de sécurité publique, les services publics et les stations de taxi. Certaines sociétés opérant dans des créneaux bien précis du marché, comme Gandalf Technologies de Kanata en Ontario qui possède des stations de taxi, se sont mises à livrer concurrence à MDI. De façon plus générale, le seul autre concurrent dans ce secteur est la société Motorola, Inc. installée dans l'Illinois, présente

sur tous les marchés. Au cours de l'été 1988, Motorola a versé près de 100 millions de dollars pour l'achat de toutes les actions en circulation de MDI. Les actions de Ventures West qui avaient été vendues depuis longtemps ou réparties dans le fonds des associés étaient évaluées à environ 27 millions de dollars selon l'offre de Motorola.

Même après avoir réparti toutes les actions et les gains de son investissement dans MDI, Ventures West a continué de jouer un rôle de premier plan dans l'entreprise. Mike Brown demeurait à la présidence du conseil, Victor Jones à la direction et Ted White, un associé de Ventures West, occupait la vice-présidence. Barclay Isherwood affirme que le rôle joué par Ventures West dans la constitution de MDI a été vital et allait bien au delà de l'apport de capital.

Aujourd'hui, MDI est l'une des plus grandes et des plus prospères sociétés d'électronique au monde et elle compte bénéficié du réseau de distribution international de Motorola et de ses capacités exceptionnelles de R-D. De plus, la commercialisation des produits de MDI gagnera sûrement de la crédibilité de Motorola auprès de clients à long terme éventuels.

L'évolution de MDI Mobile Data International est, à tous les égards, un excellent exemple de la réussite d'une entreprise canadienne : un gain financier important par la création d'un nouveau produit, une nouvelle entreprise et un nouveau marché forment les assises du capital-risque classique, sans oublier cet avantage non négligeable, à savoir que par la valeur qu'ils viennent ajouter les investisseurs de capital-risque constituent pour toute jeune entreprise en croissance un atout précieux.

COGNOS INCORPORATED : **Le financement de croissance**

Le capital-risque est une importante source de capitaux pour les entreprises privées bien établies et qui sont prêtes à amorcer la phase de l'expansion. Les marchés de capitaux traditionnels sont relativement faibles dans ce secteur du marché. Le capital requis étant en général considérable, les entreprises ne possèdent pas l'actif nécessaire pour intéresser les banques à charte et leur évolution financière est encore trop incertaine pour inspirer confiance aux investisseurs opérant sur les marchés de capitaux traditionnels. L'intervention des investisseurs de capital-risque vient souvent combler cette lacune.

Cognos Incorporated est une entreprise d'Ottawa qui a profité de l'intérêt des investisseurs de capital-risque pour le financement de croissance. En 1982, Noranda Entreprise Limited fournissait à Cognos un capital d'expansion qui a aidé l'entreprise à décupler en six ans. Noranda Entreprise,

installée à Ottawa, est la filiale de capital-risque de Noranda Inc. Elle investit habituellement dans des sociétés de technologie.

Cognos a mis au point et réussi à commercialiser un langage de programmation informatique de quatrième génération (L4G) : PowerHouse. Le L4G est un langage à la fois simple et de capacité supérieure. La société affectant de plus en plus de ressources à la mise au point de logiciels, les besoins de la programmation s'accroissent sans cesse, surtout si l'on tient compte de l'approvisionnement limité et du coût d'entrée des données (temps-programmeurs et temps-machines).

PowerHouse offre aux programmeurs la possibilité de travailler sur des mini-ordinateurs tels Hewlett Packard, Digital Equipment et Data General. Il existe aussi une version pouvant être utilisée sur les ordinateurs personnels des systèmes IBM PC/AT et la plupart des appareils compatibles de type 386. Dans ces cadres d'utilisation, PowerHouse permet aux programmeurs de décupler leur rendement.

Cognos a été créée en 1969 sous le nom de Quasar Systems Limited, une société d'ingénieurs-conseils en informatique spécialisée dans la mise au point de logiciels personnalisés. À cette date, le rendement des programmeurs revêtait une importance particulière pour la société en tant qu'utilisatrice.

Vers le milieu des années 70, cette société a commencé à s'intéresser à la recherche des langages évolués de programmation. En 1979, elle offrait son premier logiciel conçu afin d'améliorer le rendement des programmes disponibles pour le mini-ordinateur Hewlett Packard de la série HP3000. En 1982, Cognos prit la décision de se consacrer uniquement au marché de la mise au point de logiciels à rendement élevé et, en 1984, elle délaissait la fabrication de logiciels personnalisés.

En 1981, Cognos et Noranda Entreprise ont discuté de la possibilité d'un investissement, sans toutefois parvenir à s'entendre sur la valeur de Cognos ou celle des participations qu'obtiendrait Noranda. Dix-huit mois plus tard, Noranda faisait un placement directement auprès de Cognos et rachetait, par la même occasion, la part d'un actionnaire de l'extérieur.

À Noranda, deux facteurs importants ont amené Doug Cameron et son équipe à décider de devenir actionnaires majoritaires de Cognos : d'une part, la qualité et l'intégrité de l'équipe de gestion multidisciplinaire de Cognos et, d'autre part, la possibilité de vendre à l'échelle internationale un produit de premier ordre destiné à augmenter le rendement des programmeurs sur le vaste marché du logiciel.

Michael Potter, président et chef de la direction de Cognos, estime que Noranda a ajouté à l'entreprise une valeur qui va bien au delà des capitaux engagés. L'expérience de Noranda quant à l'expansion d'une société de technologie avancée, sa discipline pendant les périodes difficiles et son engagement à l'égard du succès à long terme de Cognos se sont révélés très précieux pour cette dernière.

L'expérience et la discipline de Doug Cameron ont permis à l'entreprise de venir à bout des difficultés auxquelles doit inévitablement faire face toute entreprise qui prend son essor. C'est habituellement à cette étape-là que les entreprises en croissance cessent de suivre leur plan de développement et exercent leurs activités à la petite semaine. Un des membres du conseil d'administration qui était déjà passé par là a été très utile à l'entreprise.

L'engagement de Noranda s'est manifesté de diverses façons. Alors que pour plusieurs investisseurs, le siège qu'ils détiennent au conseil d'administration et au comité de vérification sert uniquement à surveiller leur placement, Michael Potter reconnaît que Doug Cameron a siégé au conseil d'administration et à plusieurs comités afin d'aider à bâtir l'entreprise.

Noranda a aussi prouvé son engagement à l'égard de Cognos en faisant adopter les produits PowerHouse pour tout le système d'information de gestion de Noranda/Brascan. Bien qu'il n'en ait pas résulté un nombre extraordinaire de commandes, ces ventes ont grandement contribué à faire reconnaître la société Cognos.

La société Noranda ne s'est pas contentée d'ajouter de la valeur à l'entreprise, elle y a investi des capitaux. L'aspect financier de la relation entre Cognos et Noranda est particulièrement intéressant. De 1982 à décembre 1983, Noranda a effectué trois placements directs de capital-risque auprès de Cognos, totalisant plus de 6,4 millions de dollars.

Outre son achat initial d'actions sur le marché en 1982, Noranda a ultérieurement fait plusieurs achats d'actions, principalement auprès des dirigeants de Cognos, lorsqu'ils avaient besoin de liquidités. Ces achats ont donné aux actionnaires une assurance supplémentaire, en leur démontrant que leur investissement de temps et d'argent avait une certaine liquidité.

L'engagement financier de Noranda à l'égard de Cognos ne s'est pas démenti lorsque cette entreprise a lancé son premier appel public à l'épargne à la Bourse de Toronto en 1986 et qu'elle a acheté des actions lors de l'émission de ces titres. Cet achat était un indicateur important pour les investisseurs du marché public. Il arrive fréquemment que ces investisseurs engagent des capitaux dans une société au moment même où les actionnaires vendent, ce qui ne manque pas d'inquiéter les investisseurs. Si

l'entreprise représente un aussi bon placement qu'on le prétend, pourquoi les actionnaires, qui devraient plus que quiconque en être persuadés, renoncent-ils à leurs titres? En achetant des actions, la société Noranda indiquait aux actionnaires éventuels de Cognos qu'à titre d'investisseur elle croyait qu'il s'agissait d'une bonne affaire.

Au total, le tiers des actions de Noranda provenait des achats de titres sur le marché public secondaire. En juillet 1987, Cognos lançait une émission d'actions à la Bourse de la NASDAQ aux États-Unis. Après cette émission, dont Noranda a profité pour se défaire de certaines de ses sociétés de portefeuille, cette société détenait un peu plus de 20 p. 100 des actions en circulation de Cognos.

Au cours de l'exercice financier prenant fin en 1988, Cognos a enregistré un revenu annuel de 83 millions de dollars avec un bénéfice net d'environ 5 millions, soit une augmentation considérable comparativement à 1982, année où Noranda a fait son placement initial, alors que le revenu de la société se chiffrait à 9,7 millions de dollars avec un bénéfice net de 900 000 \$.

Pour en arriver à de pareils résultats, Cognos mise sur une solide équipe de gestion, bien rémunérée, et met l'accent sur les travaux de R-D dont le coût, en 1988, s'est chiffré à plus de 11 millions de dollars. Cognos estime que l'avenir de la société repose sur une gestion efficace et un produit de première qualité.

L'avenir de Cognos dépend de fait de trois facteurs : une pénétration accrue des marchés par ses produits courants, la mise en marché des nouveaux produits attirant une clientèle plus vaste et l'extension de son marché actuel.

Pour que ses produits percent davantage sur le marché, Cognos s'appuie sur son réseau de ventes directes, lequel compte plus de 40 bureaux partout dans le monde. Elle s'emploie à étendre ce réseau, d'abord en faisant appel à ses revendeurs et distributeurs dont l'activité augmente la valeur des produits, puis en modifiant son produit original pour offrir la programmation dans d'autres langues, notamment le français. De plus, la réputation de l'entreprise est renforcée par le volume actuel des ventes. L'un des facteurs déterminant l'achat d'un produit de cette complexité est l'assurance que l'entreprise fournira le service après-vente et les mises à jour requises. En d'autres mots, les ventes engendrent les ventes.

Cognos a lancé des programmes d'application utilisant le L4G et poursuivra la mise au point de ce genre de produits afin d'axer ses ventes sur un créneau plus rentable. Cognos ayant amélioré ses produits, PowerHouse offre désormais aux programmeurs diverses options : graphisme, information à l'utilisateur sous forme de rapports, prototypage instantané et documentation automatique. Cognos offre aussi des progiciels à l'intention des utilis-

teurs finals dont les fonctions reprennent celles du L4G, notamment un système de comptabilité connu sous le nom de MULTIVIEW et un système de planification financière appelé POWERPLAN.

L'envergure du marché de PowerHouse est déterminée par le nombre d'organismes qui utilisent les mini-ordinateurs Hewlett Packard, Digital Equipment et Data General sur lesquels PowerHouse peut être utilisé.

PowerHouse peut aussi maintenant être utilisé sur les systèmes IBM PC/AT et les appareils compatibles, de même que sur les appareils compatibles de type 386. Cognos a récemment ajouté à sa ligne de produits le PowerHouse StarBase, un système de gestion de base de données relationnelles en langage évolué d'interrogation structurée.

Cognos a un avenir prometteur et Noranda, à titre d'investisseur à long terme, compte bénéficier aussi de ces perspectives d'avenir.

VISWAY TRANSPORT INC. : **La transmission d'entreprise**

La reprise ou transmission d'entreprise diffère des autres types d'investissement de capital-risque. Dans le cas de la transmission d'entreprise, les investisseurs de capital-risque fournissent à la direction de la société les capitaux dont elle a besoin pour acheter des participations majoritaires dans une entreprise pour laquelle elle a travaillé souvent pendant nombre d'années. Plusieurs grandes entreprises étant depuis quelques années beaucoup plus réceptives à l'idée de se dessaisir de filiales ou de divisions secondaires, la transmission d'entreprise est devenue le mécanisme auquel on a recours en cas de cession.

Puisque, en pareil cas, l'équipe de gestion en place a habituellement de l'expérience et que l'entreprise est rentable (ou qu'elle présente une possibilité de redressement relativement rapide), plusieurs investisseurs de capital-risque estiment qu'il est plus facile d'évaluer les risques associés à ce type d'investissement que ceux liés au financement d'entreprises en début de croissance.

L'histoire de Visway Transport Inc. est un exemple de la réussite d'une transmission d'entreprise rendue possible grâce au capital-risque. Les investisseurs, la direction et la société elle-même ont tous grandement profité de cette opération.

À la fin de 1983, Avis Canada, Inc., filiale canadienne de crédit-bail et de location de camions de la société Avis, était solidement établie. Depuis plusieurs années, le revenu de cette société déjà rentable augmentait de plus de 15 p. 100 par an. Toutefois, cette entreprise, propriété exclusive de la société

américaine Avis Leasing Corporation de New York, n'avait pas à proprement parler de société mère qui puisse l'orienter. Les activités américaines de crédit-bail et de location de camions de Avis n'étant pas aussi florissantes que celles de son pendant canadien, la société décidait, en 1982, de délaisser ses opérations nord-américaines de location de camions. Avis préférant désormais consacrer ses efforts et ses ressources au crédit-bail et à la location d'automobiles, la société Avis Canada Inc. fut mise en vente.

À la fin de 1983, Avis avait cessé ses opérations de crédit-bail et de location de camions aux États-Unis et en Grande-Bretagne. À l'époque, Pierre Habib était président-directeur général de la composante canadienne de la société Avis dont les activités portaient tant sur le crédit-bail et la location d'automobiles que sur le crédit-bail et la location de camions. Chez Avis depuis huit ans, Pierre Habib saisit l'occasion : étant donné la solidité de la filiale canadienne et la décision de la société mère en faveur de la cession, Avis Canada devait logiquement se prêter à la transmission d'entreprise.

À la fin de novembre 1983, Pierre Habib constituait une nouvelle société, Visway Transport Inc., qui devait servir à acquérir Avis Canada Inc. Au mois de mars suivant, Visway Transport Inc. achetait toutes les actions en circulation de la société Avis Canada Inc. au prix de 23 millions de dollars (3 millions en capital et 20 millions de dette bancaire) et donnait à la société le nom de Visway Leasing Inc.

Les dirigeants de Visway ont aussi négocié une licence exclusive pour l'utilisation du nom d'Avis pour leurs opérations de crédit-bail et de location de camions dans la plupart des grandes villes du Québec et de l'Ontario. La durée de l'entente est de dix ans et Visway détient un droit de prolongation pour une période supplémentaire de dix ans, sous réserve de la renégociation des droits s'y rattachant. Pour le financement de la transmission d'entreprise, Pierre Habib s'est entendu avec Charterhouse Canada Limited (aujourd'hui Hendron Holding Corp.) — qui a agi comme chef de file —, North American Ventures Fund II, la Banque mercantile du Canada, Irving Bank du Canada et un autre investisseur institutionnel qui a par la suite vendu au pro rata sa part aux autres investisseurs.

Pierre Habib s'est lui-même engagé financièrement pour une forte somme. Bien que, dans le cas d'une transmission d'entreprise, l'engagement financier des chefs d'entreprise puisse paraître négligeable par rapport au financement total, il est habituellement considérable pour la personne qui le fait. En général, le chef d'entreprise hypothèque son avenir financier pour être en mesure d'apporter sa part de capital. Les investisseurs de capital-risque s'attendent à ce que les chefs d'entreprise qu'ils épaulent s'engagent sérieusement et le cas de Pierre Habib ne fait pas exception.

Quant à la sortie éventuelle de ce type d'investissement, elle peut se faire en deux étapes conjuguées de façon à structurer une transaction qui n'est pas un simple achat d'actions ordinaires. La première étape permet aux investisseurs de se faire rembourser leur capital, la seconde, de réaliser des bénéfices. Les investisseurs de Visway ont acquis leurs participations en actions privilégiées avec dividendes rachetables, en actions spéciales et en actions ordinaires. La transaction a été préparée de façon à permettre à Pierre Habib de maximiser sa position d'actionnaire s'il rachetait les actions privilégiées à un taux prédéterminé sur une période de sept ans.

Après la transmission d'entreprise en mars 1984, Pierre Habib a continué de mener Visway vers une forte croissance. Au cours de l'exercice financier 1984, on ajoutait aux voitures et camions de location plus de 100 unités et plus de 400 unités au cours de l'exercice financier suivant. À la fin de 1984, Visway achetait Quebec Truck Bodies Inc., entreprise spécialisée dans la fabrication, l'installation et la réparation de carrosseries de camions sur des cabines et des châssis de camions légers et de poids moyen, permettant ainsi à Visway d'assurer à ses clients la livraison rapide des carrosseries neuves et un service de réparation expéditif.

Visway a continué ses opérations de crédit-ball de camions, de location à court terme de camions, de financement de crédit-ball de camions et de services complémentaires (vente d'essence et service de réparation pour les véhicules qui étaient la propriété des clients) dans ses dix centres en Ontario et au Québec. Au printemps 1985, Visway était assez solide pour faire un appel public à l'épargne à la Bourse de Montréal, appel qui eut lieu en octobre de la même année.

Profitant du Régime d'épargne-actions du Québec, Pierre Habib répondit à l'appel public à l'épargne de Visway. Près de 1,5 million d'actions ordinaires ont été vendues à 7,25 \$ l'action, portant à 4,4 millions le nombre total des actions en circulation et prenant en compte une division d'actions de 7 pour 1 avant l'émission. L'émission a rapporté au total 11,2 millions de dollars qui ont servi à rembourser les emprunts bancaires (augmentant les marges de crédit autorisées pour l'ajout de véhicules) et à racheter les actions privilégiées en circulation.

Une fois l'émission complétée, 2,6 millions de dollars ont été remis aux investisseurs de capital-risque qui avaient affecté 2,75 millions de dollars au financement de la transmission d'entreprise. La première étape de la sortie était terminée et pratiquement tout le capital initial avait été remis aux quatre investisseurs et ce, après 18 mois seulement.

Après le premier appel public à l'épargne, les investisseurs de capital-risque pouvaient entreprendre la seconde étape de sortie et enregistrer un bénéfice important. Après le rachat de leurs actions privilégiées et de leurs actions

spéciales, leurs frais de crédit combinés ne s'élevaient qu'à 160 000 \$, ce qui correspondait au prix de leurs actions ordinaires. Avec ces actions, ils détenaient collectivement 26 p. 100 de l'entreprise après l'appel public à l'épargne. Les investisseurs de capital-risque ont continué de siéger au conseil d'administration de Visway.

À la suite de l'appel public à l'épargne, l'entreprise comptait plus de 8 millions de dollars de nouveaux capitaux après le rachat de toutes les actions privilégiées et spéciales en circulation. Visway a donc pu améliorer considérablement sa situation, en grande partie en réduisant son effet de levier d'environ 9,3 à 3,9. Les nouveaux capitaux ont été utilisés pour continuer à acheter des véhicules et à étendre le réseau de succursales.

À la fin de 1985, Visway achetait Guardsman Equipment Leasing Limited, installé à Hamilton en Ontario, ce qui lui a permis de percer davantage sur le secteur des remorques et d'améliorer son accès au marché hautement industrialisé du corridor Toronto-Montréal-Windsor.

Faisant partie d'un secteur relativement jeune et en pleine expansion, la société Visway a su résister aux fluctuations tant économiques que saisonnières. Seulement 20 p. 100 des ventes de camions au Canada sont maintenant effectuées auprès des sociétés de crédit-bail et de location de camions comparativement à 60 p. 100 aux États-Unis. Bonne indication des perspectives de croissance : les analystes de ce secteur s'attendent à ce que ces ventes atteignent respectivement 60 et 90 p. 100 d'ici la fin de la décennie.

Visway a misé sur l'expansion de ce secteur au cours des cinq dernières années et les revenus annuels de la société ont augmenté de 20 p. 100, avec facteur d'appréciation composé. La clientèle est diversifiée et stable, la moitié des clients de Visway comptant au nombre des 200 plus grandes entreprises canadiennes, ce qui accroît encore la capacité de cette société de maintenir son essor.

Visway, Pierre Habib et les investisseurs de capital-risque ont tous profité de la transmission d'entreprise. Habib a réussi à conserver sa solidité à une entreprise canadienne en pleine croissance. En 1987, les revenus annuels de Visway atteignaient 58 millions de dollars. En février 1988, après le krach boursier, Visway était rachetée par la société Location Intercan Inc., installée au Québec, pour la somme de 32 millions de dollars, investissement qui a procuré des rendements intéressants pour toutes les parties en cause. Le risque financier qu'avait pris Pierre Habib au départ a été généreusement compensé et les investisseurs de capital-risque qui sont demeurés ont quadruplé leur capital en quatre ans.

TREE ISLAND INDUSTRIES LTD. :

Le financement de redressement

L'investissement de la Banque fédérale de développement (BFD) auprès de Tree Island Steel Co. Ltd. est un autre exemple de la réussite d'un financement de redressement. La société Tree Island, installée à Richmond, en Colombie-Britannique, se spécialise dans le tréfilage et la fabrication de produits métalliques tels les clous, le fil à emballer et le fil métallique torsadé. Cette entreprise, créée en 1964, a connu une expansion rapide et est restée rentable jusqu'à ce que, en 1978, les difficultés commencent.

Tree Island avait accru le volume de production de son usine de Richmond jusqu'à 80 000 tonnes. En 1975, elle avait aussi acheté en Californie une tréfilerie rentable. Toutefois, en 1978, Tree Island installait en Californie une usine de la même envergure qu'à Richmond, décision qui entraîna de graves conséquences trois ans plus tard.

La gestion et le contrôle à distance se sont révélés plus difficiles que prévu. Alors que la société avait réussi à régler les difficultés liées à la gestion d'inventaire, à la rentabilité de la production et au contrôle financier, la hausse des taux d'intérêt en 1981 resserra la concurrence sur les marchés de Tree Island et entraîna l'augmentation des coûts du service de la dette. En 1984, cette société canadienne déclarait une perte fiscale accumulée de 23 millions de dollars et sa filiale américaine, une perte de 19 millions.

En plus de ces difficultés dans les comptes des profits et pertes, le bilan posait aussi des problèmes. Au cours des années 70, Tree Island avait bénéficié d'un financement d'expansion d'une société de commerce japonaise. En raison de la crise du début des années 80, cette société lui avait apporté une aide supplémentaire, avec cependant des conditions de remboursement très rigoureuses. Si une importante partie de l'investissement n'était pas remboursée à la fin de 1984, le contrôle de l'entreprise passerait aux Japonais. De plus, comme il fallait s'y attendre, la banque à charte avec laquelle la société japonaise faisait affaire s'impatiait. Par conséquent, Tree Island fut tenue de procéder à une restructuration de son capital de l'ordre de 48 millions de dollars. En 1984, la haute direction de Tree Island présentait donc les responsables de la division du capital-risque de la BFD pour un investissement de 10 millions de dollars. La BFD a commencé à opérer dans le secteur du capital-risque au cours des années 70 comme ramification à ses activités de prêts à terme par transactions individuelles. Après un certain temps, un important portefeuille de placements en capital était constitué et, en 1983, la BFD décidait de créer une division qui se consacrerait au placement, à la gestion et à la sortie d'investissements par emprunts.

À cette époque, le total des placements de capital-risque de la BFD ne s'élevait qu'à 29 millions de dollars. L'investissement dont Tree Island avait

besoin représentait donc plus du quart des ressources totales de la BFD. La seule raison qui poussa la BFD à ne pas mettre rapidement un terme à la discussion avec Tree Island, c'est qu'elle avait eu connaissance de certains des succès des actionnaires et de la direction de Tree Island.

L'équipe de la BFD a visité l'usine de Tree Island à Richmond et a rencontré les cadres supérieurs et les contremaîtres de l'usine. Deux choses sont clairement ressorties de cette réunion : d'une part, à Tree Island, on était confiant et optimiste, l'ambiance était bonne, l'usine rentable, propre et bien aménagée et, d'autre part, les renseignements sur l'exploitation et la situation financière de l'entreprise démontraient que l'usine de Richmond était tout compte fait très rentable et en mesure de fabriquer un produit de qualité à un coût peu élevé.

Persuadée que Tree Island était une entreprise bien gérée et rentable, même si elle était aux prises avec des difficultés financières, l'équipe de la BFD a décidé de s'adresser à son comité d'investissement. Étant donné l'envergure du capital de la BFD, celle-ci proposa un investissement direct de 2,5 millions de dollars et la souscription de 2,5 millions de dollars en actions ordinaires. Le comité ayant donné son aval, la BFD procéda au contre-examen. À la mi-décembre, la transaction était conclue et la BFD investissait 50 p. 100 des capitaux requis. Avec 10 millions de nouveaux capitaux et une dette restructurée, la réorganisation financière était achevée et seul le temps devait dire si la confiance des investisseurs était justifiée.

Le temps a rapidement donné raison aux investisseurs. Une fois la réorganisation terminée, la société ayant atteint la stabilité financière, la direction put consacrer ses efforts à augmenter le rendement de l'usine et ses bénéfices. Étant donné l'augmentation des ventes de l'entreprise et son désir d'expansion, la société Tree Island, ayant besoin de nouveaux capitaux, lança un appel public à l'épargne. Au début de 1986, la société offrait donc ses actions au public à un prix d'émission de 10 \$ l'action, soit presque le triple de ce qu'avait payé la BFD à peine deux ans auparavant.

La BFD a conservé son investissement tandis que Tree Island a pu continuer d'augmenter ses bénéfices, éliminer toutes les pertes fiscales reportées, renverser le ratio d'endettement, accroître son volume de production et verser de généreux dividendes à ses actionnaires. En 1987, le revenu de l'entreprise s'élevait à plus de 90 millions de dollars, soit un bénéfice net de plus de 13 millions, avec une marge brute d'autofinancement supérieure à 20 millions de dollars. En février 1989, Georgetown Industries Inc. de Charlotte, en Caroline du Sud, achetait Tree Island Industries pour la somme de 120 millions de dollars. En vertu des conditions de l'offre, la division du capital-risque de la BFD réalisait un taux de rendement net de 43 p. 100 avec facteur d'appréciation composé sur son placement de 5 millions de dollars.

VI. L'ACSICR et ISTC : L'aide disponible

L'Association canadienne des sociétés d'investissements en capital de risque

L'Association canadienne des sociétés d'investissements en capital de risque (ACSICR) a été créée en 1974, d'une part, pour représenter les intérêts des sociétés canadiennes de capital-risque tant à l'échelle nationale qu'à l'échelle locale et, d'autre part, afin d'améliorer la qualité des opérations de capital-risque grâce à des programmes de formation et des conférences. En 1974, l'Association comptait 12 membres. Aujourd'hui, elle compte 60 membres à part entière et 110 membres associés, ses actifs gérés s'élevant à 1,8 milliard de dollars. L'Association a été créée à deux fins :

- a) promouvoir l'utilisation du capital-risque pour la création et l'expansion des entreprises canadiennes;
- b) favoriser la communication et le regroupement des sociétés, corporations, syndicats et personnes engagés dans l'investissement de capital-risque au Canada.

L'Association poursuit toujours les mêmes objectifs mais tâche dorénavant d'informer de plus les groupes financiers et les gens d'affaires sur l'investissement de capital-risque.

Les activités de l'ACSICR

Au cours des dix dernières années, l'ACSICR a mis au point une multitude de programmes destinés à améliorer la qualité des opérations de capital-risque au Canada et les connaissances des gens d'affaires à cet égard. L'Association a été invitée à conseiller plusieurs gouvernements provinciaux ainsi que le gouvernement fédéral avant l'entrée en vigueur de lois fiscales touchant l'investissement privé. Encore aujourd'hui, l'Association continue à offrir des services de consultation aux organismes fédéraux et provinciaux en matière de création d'entreprises et de placements de capitaux dans les PME.

Chaque année, l'Association parraine un colloque sur le capital-risque traitant de questions essentielles pour ce secteur et auquel participent des

conférenciers de renommée nationale et internationale. Non seulement les sujets abordés intéressent-ils à la fois les investisseurs et les entreprises à la recherche de capital-risque, mais ces colloques sont un moyen très efficace de solliciter des fonds propres puisque les jeunes entreprises sont invitées à présenter leurs projets d'investissement à tous les membres de l'Association réunis en un seul lieu lors d'une même rencontre.

Outre ce colloque annuel, l'Association convoque ses membres, tout au long de l'année, à de nombreuses sessions de formation professionnelle, conférences et séminaires présidés par les chefs de file du secteur du capital-risque. Son comité de R-D mène aussi des études et des enquêtes sur le capital-risque, les caractéristiques des placements de capital-risque qui réussissent, les cessions et autres sujets pertinents dont les résultats sont transmis à ses membres.

Les membres

Une soixantaine de sociétés ayant investi divers montants en capital-risque sont membres à part entière de l'ACSICR. Chacune de ces sociétés emploie à plein temps des gestionnaires de placements de capital-risque et a plus de 1 million de dollars à investir. Elles ont en outre convenu de divulguer à l'Association des renseignements statistiques qui restent confidentiels et sur lesquels l'Association se fonde pour mener ses études.

De plus, l'ACSICR compte 110 personnes inscrites à titre de membres associés. Ce groupe comprend ceux qui ne satisfont pas aux critères d'admissibilité ou qui ne désirent pas de droit de vote au conseil d'administration mais qui sont intéressés à promouvoir le capital-risque au Canada.

Critères d'admissibilité

Pour que sa demande d'adhésion comme membre à part entière avec droit de vote soit étudiée, le candidat doit posséder au moins 1 million de dollars dans un *pool* d'investissement, avoir à son emploi au moins une personne responsable des placements et accepter de présenter à titre confidentiel des données statistiques sur lesquelles se fonderont les vérificateurs de l'Association pour procéder aux sondages annuels.

Toute personne ne répondant pas aux critères d'admissibilité pour devenir membre à part entière, mais qui est intéressée à se joindre à l'Association sans y détenir de droit de vote, peut présenter une demande d'adhésion comme membre associé en fournissant des références.

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Le mandat du Ministère

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) a le mandat de collaborer à part entière avec le secteur privé, le secteur scientifique et les autres ordres de gouvernement afin d'encourager la concurrence internationale et faire valoir l'excellence du secteur industriel canadien, renouveler et rebâtir les secteurs scientifique, technologique, de gestion et de production du Canada et, en concertation avec les intéressés, rassembler les compétences en mesure de placer le Canada au premier rang des pays industrialisés. AFFRONTER LA CONCURRENCE, voilà en résumé le point central de la politique de développement, des programmes et des services d'ISTC et de son rôle de soutien tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du gouvernement.

Le concours d'ISTC

Les programmes d'ISTC liés aux affaires et à l'entreprise comportent trois volets, soit l'appui des technologies stratégiques, la concurrence sectorielle et les services d'information et d'expansion des entreprises.

Les technologies stratégiques, soit les techniques d'information, la biotechnologie et les matériaux industriels avancés, sont essentielles à la concurrence et à la prospérité future du Canada. En collaboration avec le secteur privé et les universités, ISTC apporte le soutien nécessaire à l'expansion des entreprises de même qu'à l'acquisition ou à l'application des technologies stratégiques. Les entreprises sont particulièrement encouragées à conclure des alliances et à créer des réseaux, partageant ainsi les coûts et les risques liés à la mise au point accélérée et à l'acquisition de ces technologies.

La concurrence sectorielle est un volet dont ISTC s'occupe en collaboration avec les entreprises et les autres ministères. ISTC met au point des plans d'action individuels sur mesure afin d'aider les secteurs industriels à devenir plus concurrentiels à l'échelle internationale. Selon les besoins particuliers de chaque secteur, les initiatives peuvent comprendre des campagnes de promotion des exportations, la promotion de placements spécifiques et les applications technologiques pour des produits nouveaux ou améliorés.

L'information et l'expansion des entreprises comprend la préparation de dossiers et de bases de données pour répondre aux besoins de commercialisation et aux transactions des entreprises, l'aide aux chefs d'entreprise pour chercher, acquérir et implanter des technologies étrangères qui pourraient s'appliquer à leur société et d'autres services destinés à aider les entreprises à améliorer leur position concurrentielle.

Les activités scientifiques d'ISTC sont liées aux responsabilités qui lui incombent en vertu de la Politique nationale sur les sciences et la technologie et à l'administration du programme InnovAction, la stratégie canadienne en matière de sciences et de technologie.

InnovAction comprend aussi la stratégie fédérale en matière de microélectronique, l'Échange de techniques de pointe entre manufacturiers canadiens (CAN-MATE), le Réseau national des centres d'excellence, le programme Bourses Canada, le financement des conseils de subvention à la recherche universitaire et un programme de sensibilisation aux sciences et à la technologie à l'intention du grand public.

La responsabilité de l'expansion régionale dans les provinces de l'Atlantique et dans l'Ouest canadien a été donnée à l'Agence de promotion économique du Canada atlantique et au ministère de la diversification économique de l'Ouest, respectivement. ISTC est chargé des programmes et des activités d'expansion économique régionale en Ontario et au Québec dont l'exécution relève de différents bureaux au sein du Ministère.

Le rôle d'ISTC à titre de principal représentant des groupes scientifiques et des gens d'affaires canadiens au sein du gouvernement est sous-jacent à toutes ses activités. ISTC défend les intérêts de ces deux groupes dans des domaines tels que la fiscalité et la réglementation.

L'exécution de tous les programmes et activités d'ISTC se fait en étroite collaboration avec le secteur privé, les groupes scientifiques, les autres ordres de gouvernement et les Canadiens intéressés.

Le fonctionnement d'ISTC

Le fonctionnement d'ISTC se fonde sur deux principes :

- les services et les programmes sont directement exécutés et administrés par l'intermédiaire d'un réseau national de bureaux régionaux;
- la compétence de l'administration centrale est offerte aux principales entreprises pour les aider et les conseiller.

Il existe un bureau régional dans chaque province qui travaille en étroite collaboration avec l'administration centrale pour répondre à la clientèle du Ministère.

Voici la liste des bureaux régionaux d'ISTC :

Bureaux régionaux

TERRE-NEUVE

ISTC
Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (T.-N.)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4866
Télécopieur : (709) 772-5093

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

ISTC
Bureau 400
Confederation Court Mall
134, rue Kent
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN (Î.-P.-É.)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

NOUVELLE-ÉCOSSE

ISTC
1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX (N.-É.)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-4782
Télécopieur : (902) 426-2624

NOUVEAU-BRUNSWICK

ISTC
Assumption Place
770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON (N.-B.)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-4782
Télécopieur : (506) 857-6429

QUÉBEC

ISTC
Bureau 3800
Tour de la Bourse
800, Place Victoria
C.P. 247
MONTRÉAL (QC)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
Télécopieur : (514) 283-3315

ONTARIO

ISTC
4^e étage
Dominion Public Building
1, rue Front ouest
TORONTO (Ont.)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000
Télécopieur : (416) 973-8714

MANITOBA

ISTC
Bureau 608
330, avenue Portage
C.P. 981
WINNIPEG (Man.)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090
Télécopieur : (204) 983-2187

SASKATCHEWAN

ISTC
6^e étage
105, 21^e Rue est
SASKATOON (Sask.)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5484

ALBERTA

ISTC
Bureau 540
Place du Canada
9700, avenue Jasper
EDMONTON (Alb.)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-4782
Télécopieur : (403) 495-4507

COLOMBIE-BRITANNIQUE

ISTC
Bureau 900
650, rue Georgia ouest
C.P. 11610
VANCOUVER (C.-B.)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434
Télécopieur : (604) 666-8330

YUKON

ISTC

Bureau 301

108, rue Lambert

WHITEHORSE (Yuk.)

Y1A 1Z2

Tél. : (403) 668-4655

Télécopieur : (403) 668-5003

TERRITOIRES DU NORD-OUEST

ISTC

Precambrian Building

Sac postal 6100

YELLOWKNIFE (T.N.-O.)

X1A 2R3

Tél. : (403) 920-8578

Télécopieur : (403) 873-6228

ADMINISTRATION CENTRALE

Industrie, Sciences

et Technologie Canada

235, rue Queen

OTTAWA (Ont.)

K1A 0H5

Direction des investissements et du
développement de la technologieDirection générale des affaires
internationales

Tél. : (613) 954-5290

Division des services aux entreprises

Direction générale des industries des
services et des biens de consommation

Tél. : (613) 952-7399

Programmes provinciaux et territoriaux de capital-risque

Ces dernières années, chaque province et territoire a lancé un programme visant à favoriser les investissements par actions dans les sociétés fermées locales. La plupart de ces programmes offrent des subventions et des prêts sans intérêt à l'intention des personnes qui engagent du capital dans un fonds de capital-risque dans le cadre du programme.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser aux organismes suivants :

TERRE-NEUVE

Newfoundland & Labrador Development Corporation
Viking Building
136, chemin Crosbie
ST. JOHN'S (T.-N.)
A1B 3K3
Tél. : (709) 753-3560

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

PEI Development Agency
Parc industriel West Royalty
CHARLOTTETOWN (Î.-P.-É.)
C1A 1B0
Tél. : (902) 368-5800

NOUVELLE-ÉCOSSE

Business Capital Corporation
1690, rue Hollis
HALIFAX (N.-É.)
B3J 2V2
Tél. : (902) 424-6800

NOUVEAU-BRUNSWICK

Gestion provinciale Ltée
Ministère du Commerce et de la Technologie
C.P. 6000
FREDERICTON (N.-B.)
E3B 5H1
Tél. : (506) 453-2474

QUÉBEC

Société de développement industriel du Québec
9^e étage
770, rue Sherbrooke ouest
MONTRÉAL (QC)
H3A 1G1
Tél. : (514) 873-4375

ONTARIO

Compagnies pour l'expansion des petites entreprises
Ministère du Revenu
33, rue King ouest
OSHAWA (Ont.)
L1H 8H9
Tél. : (416) 434-7232

MANITOBA

Venture Capital Program
Bureau 501
155, rue Carlton
WINNIPEG (Man.)
R3C 3H8
Tél. : (204) 945-2019

SASKATCHEWAN

Venture Capital Program
Ministère du Développement économique et du Tourisme
6^e étage
1919, prom. Saskatchewan
REGINA (Sask.)
S4P 3V7
Tél. : (306) 787-2252

ALBERTA

Small Business Equity Corporation
Place Sterling
7^e étage
9940, 106^e Rue
EDMONTON (Alb.)
T5K 2P6
Tél. : (403) 422-5025

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Venture Capital Program
Equity Programs Branch
Ministère du Développement régional
Édifice du Parlement
VICTORIA (C.-B.)
V8V 1X4
Tél. : (604) 387-0230

YUKON

Venture Capital Program
Ministère du Développement économique
Gouvernement du Yukon
C.P. 2703
YELLOWKNIFE (T.N.-O.)
Y1A 2C6
Tél. : (403) 667-5466

TERRITOIRES DU NORD-OUEST

Venture Capital Program
C.P. 1320
YELLOWKNIFE (T.N.-O.)
X1A 2L9
Tél. : (403) 873-7383

VII. Répertoire des sociétés de capital-risque au Canada

AGATE VENTURE (NORTHERN AND EASTERN) INC.

C.P. 1437
SAULT-SAINTE-MARIE (Ont.) P6A 6N1
Tél. : (705) 945-9700

Personnes ressources :
D. B. Stinson, président
F. S. Sarlo, vice-président

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1988
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Type de financement :
Financement de 2^e stade
(habituellement dans des sociétés établies
depuis 1 à 3 ans)

Placement minimum : 100 000 \$

Placement préféré : de 100 000 \$ à 250 000 \$

Financement de reprise ou transmission
d'entreprise (R/T) :
Placement préféré : 500 000 \$
Financement des ventes de l'entreprise :
de 2 à 5 millions de dollars (M\$)

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 1,5 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Ontario

Secteurs préférés

Informatique :
Logiciels

Consommation :
Biens de consommation

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Produits pharmaceutiques

Divers :
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Tourisme

Entreprises ou secteurs exclus :
Immobilier
Industries de services

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

AGENCE QUÉBÉCOISE DE VALORISATION INDUSTRIELLE DE LA RECHERCHE (AQVIR)

C.P. 1116, succ. Place du Parc
MONTREAL (QC) H2W 2P4
Tél. : (514) 873-3395

Personnes ressources :
Claude Richard, président
Jacques Archambault, vice-président,
Développement
Robert Lachance, agent d'innovation

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1984
Capital géré : 40 M\$
Nombre de placements (1988) : 100
Montant investi (1988) : 8 M\$
Genre d'entreprise : organisme
paragouvernemental

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère investir dans des projets créés par d'autres

Type de financement :
Recherche-développement (R-D)

Placement minimum : 50 000 \$

Placement préféré : de 250 000 \$ à 500 000 \$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes (profits après 3 ans)

Préférence géographique :
Québec seulement

Secteur préféré

Aucun

Entreprises exclues :
Toute entreprise qui n'entreprend pas de R-D en vue de mettre au point une nouvelle technologie ou un nouveau produit présentant de bonnes possibilités de commercialisation

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

ALBERTA OPPORTUNITY COMPANY

Bureau 1405, Canada Trust Tower
10104, 103^e Avenue
EDMONTON (Alb.) T5J 0H8
Tél. : (403) 428-6118

Bureau 790
10655, ch. South Port sud-ouest
CALGARY (Alb.) T2W 4Y1
Tél. : (403) 297-6437

Personnes ressources :
S. H. Wittenberg, administrateur, Edmonton
G. E. Taylor, administrateur, Calgary

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1987
Capital géré : 35 M\$
Nombre de placements (1988) : 17
Montant investi (1988) : 18 M\$
Genre d'entreprise : organisme paragouvernemental (corporation du gouvernement de l'Alberta)

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou comme investisseur dans des projets créés par d'autres

Types de financement :
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade
R/T

Placement minimum : 250 000\$

Placement préféré :
de 250 000 \$ à 5 M\$ (sauf R/T)

Placement préféré (R/T) : de 1 à 5 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 500 000 \$
Ventes annuelles (R/T) : 10 M\$
Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :
Alberta

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :
Matériel
Logiciels
Service

Consommation :
Biens de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :
Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :
Carburants de rechange
Services de forage et d'exploration
Économies d'énergie

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Foresterie

Entreprises ou secteurs exclus :
Fermes agricoles ou d'élevage
Logement
Hautement concurrentiels

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

ALTA-CAN TELECOM INC.

Bureau 26H
411, 1^{re} Rue sud-est
CALGARY (Alb.) T2G 4Y5
Tél. : (403) 231-8535

Personnes ressources :
Michael E. Raymont, président et directeur
général
David F. Campbell, directeur, Finances
Terry L. Umbach, directeur, Technologie
Mark E. Leonard, directeur, Investissements

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1982
Capital géré : 10 M\$
Nombre de placements (1988) : 1
Montant investi (1988) : 750 000 \$
Genre d'entreprise : filiale d'une société
industrielle

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Capital de départ
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes (profits après 1 an ou 2)

Préférence géographique :
Ouest du Canada

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :
Matériel
Logiciels

Composants électroniques et instruments de
mesure :

Instruments de mesure analytiques et
scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Produits et matériel industriels :
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Distribution de médicaments

Entreprises ou secteurs exclus :
Immobilier
Services financiers
Commercialisation
Ressources naturelles
Fabrication durable
Commerce de détail

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

ALTAMIRA CAPITAL CORP.

475, rue Michel-Jasmin
DORVAL (QC) H9P 1C2
Tél. : (514) 631-2682

Personne ressource :
C. Winn, vice-président, Finances

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1984
Capital géré : 100 M\$
Nombre de placements (1988) : 14
Montant investi (1988) : 60 M\$
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Types de financement :
Financement de démarrage
Financement de 2^e stade
R/T

Placement minimum : 500 000 \$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : point mort

Préférence géographique :
Aucune

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Applications téléphoniques

Informatique :
Matériel
Logiciels

Consommation :
Biens de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :
Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :
Fabrication des métaux
Services financiers et assurance
Edition

Entreprises ou secteurs exclus :
Ressources naturelles
Immobilier

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

ATLANTIC GROWTH CAPITAL

Bureau 1400
Cogswell Tower
Scotia Square
C.P. 1656
HALIFAX (N.-É.) B3J 2Z7
Tél. : (902) 426-9673

Personne ressource :
Terry Norman, président

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1988
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets, mais investirait dans des projets créés par d'autres

Types de financement :
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Placement préféré (R/T) : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 1,5 M\$
Résultats : pertes (profits après 1 an)

Préférence géographique :
Région de l'Atlantique

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :
Service

Consommation :
Biens de consommation
Services de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :
Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques

Divers :
Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Enseignement
Vente en gros, distribution, importation et exportation
Services financiers et assurance
Édition
Consultation — domaines spécialisés
Transports

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

BG ACORN CAPITAL FUND

141, rue Adelaide ouest
TORONTO (Ont.) M5H 3L9
Tél. : (416) 362-9009

Personnes ressources :
Stephen Baker, président
Eduard Mayer, vice-président exécutif
Ted Higgins, vice-président

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1984
Capital géré : 18 M\$
Nombre de placements (1988) : 6
Montant investi (1988) : 5 M\$
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Types de financement :
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$
Ventes annuelles (R/T) : de 15 à 100 M\$
Résultats : point mort

Préférence géographique :
Aucune

Secteurs préférés

Communications :
Télématique

Informatique :
Logiciels

Consommation :
Biens de consommation

Énergie et richesses naturelles :
Services de forage et d'exploration

Divers :
Construction et matériaux de construction

Entreprises ou secteurs exclus :
Immobilier

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

**BANQUE FÉDÉRALE DE
DÉVELOPPEMENT**
Division du capital-risque

Tour de la Bourse
C.P. 335
MONTRÉAL (QC) H4Z 1L4
Tél. : (514) 283-3609

29^e étage
777, rue Bay
TORONTO (Ont.) M5G 2C8
Tél. : (416) 973-0031

Bureau 700
601, rue West Hastings
VANCOUVER (C.-B.) V6B 5G9
Tél. : (604) 666-7815

Personnes ressources :
Derek Douglas, administrateur principal,
Vancouver
Theo Van De Kleetersteeg, administrateur
principal, Montréal
Romer Silgado, administrateur principal,
Toronto

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1977
Capital géré : 85 M\$
Nombre de placements (1988) : 17
Montant investi (1988) : 11,9 M\$
Genre d'entreprise : fonds gouvernemental
de placement de capital- risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Placement préféré (R/T) : 1 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 500 000 \$
Ventes annuelles (R/T) : de 5 à 15 M\$
Résultats : pertes (profits après 1 an)

Préférence géographique :
Canada

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :
Matériel
Logiciels
Service

Consommation :
Biens de consommation
Services de consommation
Biens de consommation spécialisés

Composants électroniques et instruments de
mesure :
Instruments de mesure analytiques et
scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :
Carburants de rechange
Économies d'énergie

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :
Agriculture, foresterie, pêche
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Vente en gros, distribution, importation et
exportation
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :
Médias
Immobilier
Exploration minière, pétrolière et gazière
Bois et foresterie

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

BANQUE ROYALE

La Banque Royale du Canada
23^e étage
335, 8^e Avenue sud-ouest
CALGARY (Alb.) T2P 2N5
Tél. : (403) 292-3773

La Corporation Placements Banque Royale
8^e étage, aile Nord
1, Place Ville-Marie
MONTREAL (QC) H3C 3A9
Tél. : (514) 874-5081

Royal Bank Capital Corporation
13^e étage
Royal Bank Plaza, Tour Sud
TORONTO (Ont.) M5J 2J5
Tél. : (416) 974-6230

Personnes ressources :
Robert D. D. Forbes, président
Jacques Sayegh, vice-président
R. Neil Careless, administrateur,
Investissements
Stephen Lief, administrateur, Investissements
Barrie G. Laver, administrateur,
Investissements

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1983
Capital géré : 150 M\$
Nombre de placements (1988) : 15
Montant investi (1988) : 22 M\$
Genre d'entreprise : société de capital-
risque, filiale d'une banque commerciale

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 1 à 10 M\$

Placement préféré (R/T) : de 2 à 10 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Canada

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques
Télédistribution, radio, télévision,
micro-ondes

Informatique :
Service
Bureautique, systèmes clés en main
spécialisés

Consommation :
Biens de consommation spécialisés
Produits ménagers

Composants électroniques et instruments de
mesure :
Instruments de mesure analytiques et
scientifiques
Fibres optiques
Applications au laser

Énergie et richesses naturelles :
Carburants de rechange
Services de forage et d'exploration
Exploration et production pétrolières et
gazières
Produits ou matériel d'applications
technologiques

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie
Expérimentation

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques
Gestion de laboratoires — hôpitaux et
cliniques

Divers :
Agriculture, foresterie, pêche
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Édition
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :
Centre public de traitement de l'information
Services financiers
Immobilier
Commerce de détail

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

BETWIN INVESTMENTS INC.

C.P. 954
SAULT-SAINTE-MARIE (Ont.) P6A 5N5
Tél. : (705) 945-9700

Personne ressource :
D. B. Stinson, président

Renseignements sur l'entreprise :
Capital géré : 300 000 \$
Nombre de placements (1988) : 2
Montant investi (1988) : 150 000 \$
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Type de financement :
Financement de 2^e stade
(habituellement dans des sociétés établies depuis 1 à 3 ans)

Placement minimum : 100 000 \$

Placement préféré : de 100 000 \$ à 250 000 \$

Financement de R/T :
Placement préféré : 250 000 \$
Financement des ventes de l'entreprise :
de 2 à 5 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 500 000 \$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Ontario

Secteurs préférés

Informatique :
Logiciels

Consommation :
Biens de consommation

Génie génétique :
Applications alimentaires
Applications médicales

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage

Divers :
Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Sociétés de fiducie

Entreprises ou secteurs exclus :
Industries de service

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

CCL CONSULTECH CANADA

Bureau 3601
1, Place Ville-Marie
MONTREAL (QC) H3B 3P2
Tél. : (514) 866-0844

Personne ressource :
Eric Blistein

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1987
Capital géré : 10 M\$
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque — société d'experts-conseils

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Types de financement :
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 500 000 \$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Ontario
Québec
Région de l'Atlantique

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales

Informatique :
Matériel
Logiciels

Consommation :
Biens de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :

Carburants de rechange
Économies d'énergie

Génie génétique :

Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :

Produits forestiers

Entreprises ou secteurs exclus :

Meubles
Vêtement
Franchisage

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

C.D.F.C. TRUST PLC

30 Finsbury Circus
LONDRES, Angleterre EC2M7QQ
Tél. : 01-588-6000

Personne ressource :

C. N. G. Hobbs, administrateur,
Investissements

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1987
Capital géré : 200 M\$
Nombre de placements (1988) : 3
Montant investi (1988) : 4,5 M\$
Genre d'entreprise : société de fiducie cotée — Grande-Bretagne

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Agirait à titre d'instigateur de projets ou comme investisseur dans des projets créés par d'autres

Types de financement :

Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 500 000 \$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : 1,5 M\$
Résultats : point mort

Préférence géographique :

Colombie-Britannique
Ontario
Québec
États-Unis

Secteur préféré

Aucun

Entreprises ou secteurs exclus :

Ressources naturelles
Industrie pétrolière et gazière
Mise en valeur immobilière

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

CANADIAN VENTURE CAPITAL CORPORATION INC.

Bureau 1120
120, rue Adelaide ouest
TORONTO (Ont.) M5H 1V1
Tél. : (416) 364-2557

Personnes ressources :

James Stewart, président
Gary Wade, vice-président

Renseignement sur l'entreprise :

Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Agirait à titre d'instigateur de projets ou comme investisseur dans des projets créés par d'autres

Types de financement :

Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 500 000 \$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Aucune

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Consommation :
Biens de consommation
Services de consommation
Biens de consommation spécialisés
(p. ex. : franchisage de commerces de détail, etc.)

Composants électroniques et instruments de mesure :
Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes et services de dépollution et de gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :
Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Enseignement
Vente en gros, distribution, importation et exportation
Services financiers et assurance
Édition
Consultation — domaines spécialisés
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :
Immobilier

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

CAPITAL MARKETS WEST INC.

Bureau 885
4445, Calgary Trail sud
EDMONTON (Alb.) T6H 5R7
Tél. : (403) 436-9330

Personnes ressources :
E. A. Clarke, directeur général
K. W. Brown, directeur financier

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1980
Capital géré : 3,5 M\$
Nombre de placements (1988) : 3
Montant investi (1988) : 600 000 \$
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque (depuis avril 1989)

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets, mais investirait dans des projets créés par d'autres

Types de financement :
Capital de départ
R-D
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade (habituellement dans des sociétés établies depuis 1 an)

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$

Placement préféré : de 100 000 \$ à 250 000 \$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes

Préférence géographique :
Alberta

Secteurs préférés

Communications :
Télématique

Informatique :
Matériel
Logiciels
Service

Consommation :
Biens de consommation
Services de consommation
Biens de consommation spécialisés
(p. ex. : franchisage de commerces de détail, etc.)

Composants électroniques et instruments de mesure :
Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :
Technologie liée à l'exploration et à la production

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Automatisation industrielle
Systèmes et services de dépollution et de gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Enseignement
Édition
Consultation — domaines spécialisés
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :
Immobilier
Exploitation minière

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

CAPITAL MONT ROYAL INC.

Bureau 2205
1155, boul. René-Lévesque
MONTREAL (QC) H3B 4T3
Tél. : (514) 397-9773

Personne ressource :
Jean Bélanger, président

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1985
Capital géré : 9,2 M\$
Montant investi (1988) : 8 M\$
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou comme investisseur dans des projets créés par d'autres

Types de financement préférés :
Capital de départ
R-D
Financement de démarrage

Placement minimum : aucune préférence

Placement préféré : aucune préférence

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes (profits après 2 ou 3 ans)

Préférence géographique :
Ontario
Québec

Secteurs préférés

Communications :
Télématique

Informatique :
Matériel
Logiciels

Consommation :
Services de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :
Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques

Produits et matériel industriels :
Matériel et outillage
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Distribution de médicaments

Divers :
Fabrication des métaux
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :
Immobilier
Énergie
Exploitation minière

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

CAPITAUX DE RISQUE T.D. LIMITÉE

9^e étage, T.D. Center
C.P. 1
TORONTO (Ont.) M5K 1A2
Tél. : (416) 982-6235

Personnes ressources :
Peter A. Scott, président
Alan Wearing, vice-président
David McCann, vice-président
David Fu, vice-président

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1972
Capital géré : 160 M\$
Nombre de placements (1988) : 12
Montant investi (1988) : 40 M\$
Genre d'entreprise : société de capital-
risque, filiale d'une banque commerciale

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placements préférés :
de 1 à 3 M\$ en actions
de 3 à 10 M\$ en dette

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$
Résultats : point mort

Préférence géographique :
Canada

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Applications téléphoniques

Informatique :
Systèmes informatiques

Consommation :
Secteur non prioritaire; projets spéciaux pris
en considération

Énergie et richesses naturelles :
Carburants de rechange
Economies d'énergie

Produits et matériel industriels :
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Laboratoires médicaux, maisons de conva-
lescence, foyers pour personnes âgées

Divers :
Produits forestiers
Fabrication des métaux

Entreprises ou secteurs exclus :
Sociétés de logiciels en phase de
démarrage
Sociétés de produits biomédicaux

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

CENTRAL CAPITAL CORPORATION

Bureau 3800
First Canadian Place
C.P. 38
TORONTO (Ont.) M5X 1G4
Tél. : (416) 345-4600

Personne ressource :
Richard Hazell

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1986
Capital géré : 250 M\$
Genre d'entreprise : société de services
bancaires d'investissement

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Types de financement :
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 1 à 10 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 1,5 M\$
Résultats : pertes (profits après 1 an)

Préférence géographique :
Aucune

Secteurs préférés

Consommation :
Biens de consommation
Services de consommation
Biens de consommation spécialisés

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel d'emballage et systèmes
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Maison de convalescence
Foyers pour personnes âgées

Divers :

Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Immobilier

Entreprises ou secteurs exclus :

Logiciels

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

**CENTRE ONTARIEN DE TECHNOLOGIE
MINIÈRE ET FORESTIÈRE****4^e étage**

127, rue Cedar
SUDBURY (Ont.) P3E 1B1
Tél. : (705) 673-6606

Personnes ressources :

J. Dodge, président
P. Tosolini, administrateur, Expansion des affaires

Affiliation : ACSICR**Renseignements sur l'entreprise :**

Année de fondation : 1983
Capital géré : 10 M\$
Nombre de placements (1988) : 20
Montant investi (1988) : 4 M\$
Genre d'entreprise : organisme du gouvernement provincial

Projets préférés**Rôle en matière de financement :**

Préfère investir dans des projets créés par d'autres

Types de financement :

Capital de départ
R-D
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade

Placement minimum : 100 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : négligeables

Secteurs préférés**Produits et matériel industriels :**

Matériel et outillage
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
Commandes et capteurs

Divers :

Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Exploitation minière

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

THE CHURCHILL CORPORATION**Bureau 2300**

10060, avenue Jasper
EDMONTON (Alb.) T5J 3R8
Tél. : (403) 424-8230

Personne ressource :

Émile Beaudry, vice-président

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1981
Genre d'entreprise : filiale d'une société industrielle

Affiliation : ACSICR**Projets préférés****Rôle en matière de financement :**

Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Types de financement :

Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 3 à 10 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :

Ouest du Canada

Secteurs préférés**Communications :**

Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :

Matériel
Logiciels
Service

Consommation :

Biens de consommation
Services de consommation
Biens de consommation spécialisés

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :

Carburants de rechange
Services de forage et d'exploration
Économies d'énergie
Exploration et production pétrolières et gazières

Génie génétique :

Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :

Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Enseignement
Vente en gros, distribution, importation et exportation
Services financiers et assurance
Édition
Immobilier
Consultation — domaines spécialisés
Transports

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

**CITIBANQUE CANADA, DIVISION
D'INVESTISSEMENTS CAPITAL**

Bureau 1900

123, rue Front ouest
TORONTO (Ont.) M5J 2M3
Tél. : (416) 947-5756

Personnes ressources :

Greg Daniels, vice-président
Gregg Campbell, vice-président
Tom Broughton, vice-président
Victor Roskey, vice-président

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1971
Nombre de placements (1988) : 3
Montant investi (1988) : 26 M\$
Genre d'entreprise : société de capital-
risque, filiale d'une banque commerciale

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Types de financement :

Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Financement de R/T :

Placement préféré : 5 M\$
Financement des ventes de l'entreprise :
50 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :

Canada

Secteurs préférés

Communications :

Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques
Télédistribution

Informatique :

Matériel
Logiciels
Service
Technologie courante ou de pointe

Consommation :

Biens de consommation
 Services de consommation
 Biens de consommation spécialisés
 (p. ex. : franchisage de commerces
 de détail, etc.)

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et
 scientifiques
 Applications informatiques

Énergie et richesses naturelles :

Services de forage et d'exploration
 Économies d'énergie
 Exploration et production pétrolières et
 gazières

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques
 Matériel et outillage
 Matériel d'emballage et systèmes
 Automatisation industrielle
 Systèmes et services de dépollution et de
 gestion des déchets
 Commandes et capteurs

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou
 thérapeutiques
 Laboratoires pharmaceutiques

Divers :

Agriculture, foresterie, pêche
 Produits forestiers
 Fabrication des métaux
 Construction et matériaux de construction
 Vente en gros, distribution, importation et
 exportation
 Édition
 Transports

Entreprises ou secteurs exclus :

Technologie à risques élevés
 Services financiers

Compensation :

Rendement sur le capital investi
 Aucuns frais d'étude

**CORPORATION CANADIENNE DE
FINANCEMENT LIMITÉE**

Bureau 1450
 70, avenue University
 TORONTO (Ont.) M5S 2M4
 Tél. : (416) 977-1450

Bureau 2210
 1000, rue Sherbrooke ouest
 MONTRÉAL (QC) H3A 2R7
 Tél. : (514) 287-9884

Personnes ressources :

Grant Brown, vice-président exécutif, Toronto
 David Baskin, vice-président principal, Toronto
 Alex Paterson, vice-président, Toronto
 Rod Middleton, Toronto
 Michel Morin, Montréal
 Jean-Louis Montgrain, Montréal
 Gabe Sagratini, Montréal
 Guy Bernier, Montréal

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1979
 Capital géré : 410 M\$
 Nombre de placements (1988) : 67
 Montant investi (1988) : 70 M\$
 Genre d'entreprise : société de services
 bancaires d'investissement

Projets préférés**Rôle en matière de financement :**

Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
 mais investirait dans des projets créés par
 d'autres

Types de financement :

Financement de 3^e stade
 R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 2 à 10 M\$

Placement préféré (R/T) : de 10 à 50 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$
 Résultats : profits

Préférence géographique :

Canada

Secteurs préférés**Communications :**

Télématique
 Communications commerciales
 Applications téléphoniques

Informatique :

Service

Consommation :

Biens de consommation
 Services de consommation
 Biens de consommation spécialisés

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques
 Matériel et outillage
 Matériel d'emballage et systèmes
 Automatisation industrielle
 Systèmes de dépollution et de gestion
 des déchets
 Robotique et systèmes de vision
 Commandes et capteurs

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :

Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Produits forestiers
Distribution
Services financiers et assurance
Édition
Consultation — domaines spécialisés
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :

Ressources naturelles
Entreprises en phase d'industrialisation
Technologie de pointe
Immobilier

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

**CROWN COMPAGNIE
D'ASSURANCE-VIE**

120, rue Bloor est
TORONTO (Ont.) M4W 1B8
Tél. : (416) 928-7635

Personne ressource :

Bruno Maruzzo, analyste principal

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1985
Capital géré : 55 M\$
Nombre de placements (1988) : 12
Montant investi (1988) : 15 M\$
Genre d'entreprise : compagnie d'assurances

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Agirait à titre d'instigateur de projets ou comme investisseur dans des projets créés par d'autres

Types de financement :

Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes (profits après 1 an)

Préférence géographique :

Aucune

Secteurs préférés

Communications :

Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques
Fibres optiques

Informatique :

Matériel
Logiciels
Service

Consommation :

Biens de consommation spécialisés

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :

Exploration et production pétrolières et gazières

Génie génétique :

Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — Industrie

Produits et matériel industriels :

Matériel et outillage
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :

Services financiers et assurance

Entreprises ou secteurs exclus :

Immobilier

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

DISCOVERY ENTERPRISES INC.

Bureau 220
3700, Gilmore Way
BURNABY (C.-B.) V6G 4M1
Tél. : (604) 430-3533

Personnes ressources :
David Scott, président
Dang Chauvel, administrateur,
Investissements collectifs
Jim Charlton, administrateur,
Investissements collectifs

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1983
Capital géré : 56 M\$
Nombre de placements (1988) : 8
Montant investi (1988) : 1,03 M\$
Genre d'entreprise : filiale d'un organisme
sans but lucratif

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Capital de départ
R-D
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$

Placement préféré : de 100 000 \$ à 3 M\$, selon
le stade d'expansion

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :
Colombie-Britannique

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :
Matériel
Logiciels

Composants électroniques et instruments de
mesure :
Instruments de mesure analytiques et
scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :
Carburants de rechange
Technologie

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Produits substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :
Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Fabrication de produits technologiques sur
commande du gouvernement de la
Colombie-Britannique

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

LES ENTREPRISES SCHRODER CANADA LIMITEE

1155, boul. René-Lévesque ouest
MONTREAL (QC) H3B 2L3
Tél. : (514) 397-0700

Personnes ressources :
G. S. Byrn, président-directeur général
J.-E. Douville, vice-président général

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1987
Capital géré : 81,5 M\$
Nombre de placements (1988) : 4
Montant investi (1988) : 13 M\$
Genre d'entreprise : société de services
bancaires d'investissement

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
mais investirait dans des projets créés par
d'autres

Type de financement :
R/T

Placement minimum : 3 M\$

Financement de R/T :

Placement préféré : 5 M\$

Financement des ventes de l'entreprise :
20 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$

Résultats : profits

Préférence géographique :

Aucune

Secteur préféré

Aucun

Entreprises ou secteurs exclus :

Immobilier

Compensation :

Rendement sur le capital investi

Frais d'étude

FIRST MERCHANT EQUITIES

Bureau 305

122, 1^{re} Avenue sud

SASKATOON (Sask.) S7K 7E5

Tél. : (306) 244-8833

Personne ressource :

Charles J. Hodgins, vice-président et
directeur général

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1985

Capital géré : 10 M\$

Nombre de placements (1988) : 8

Montant investi (1988) : 4 M\$

Genre d'entreprise : société privée de
capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :

Capital de départ

R-D

Financement de démarrage

Financement de 1^{er} stade

Financement de 2^e stade

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$

Placement préféré : de 250 000 \$ à 500 000 \$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : négligeables

Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :

Saskatchewan

Manitoba

Secteurs préférés

Communications :

Télématique

Communications commerciales

Applications téléphoniques

Informatique :

Matériel

Logiciels

Service

Consommation :

Biens de consommation

Services de consommation

Composants électroniques et instruments de
mesure :

Instruments de mesure analytiques et
scientifiques

Applications informatiques

Génie génétique :

Biotechnologie — agriculture ou animaux

Applications alimentaires

Applications médicales

Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques

Matériel et outillage

Matériel d'emballage et systèmes

Automatisation industrielle

Systèmes de dépollution et de gestion

des déchets

Robotique et systèmes de vision

Commandes et capteurs

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques

Distribution de médicaments

Produits pharmaceutiques

Divers :

Produits forestiers

Fabrication des métaux

Construction et matériaux de construction

Vente en gros, distribution, importation et

exportation

Édition

Immobilier

Transports

Compensation :

Rendement sur le capital investi

Aucuns frais d'étude

FONDS DE SOLIDARITÉ DE LA FTQ

Bureau 2100
1200, avenue McGill College
MONTREAL (QC) H3B 4G7
Tél. : (514) 285-8700

Personne ressource :
Jacques Vallée, directeur, Recherche,
développement et marketing

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1983
Capital géré : 230 M\$
Nombre de placements (1988) : 30
Montant investi : 17 M\$
Genre d'entreprise : fonds des travailleurs

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait comme instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Placement préféré (R/T) : 2 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Ventes annuelles (R/T) : 10 M\$
Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :
Québec

Secteurs préférés

Communications :
Communications commerciales

Informatique :
Matériel
Logiciels

Consommation :
Biens de consommation
Biens de consommation spécialisés

Composants électroniques et instruments de
mesure :
Applications informatiques

Énergie et richesses naturelles :
Carburants de rechange

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Matériel et outillage
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Robotique et systèmes de vision

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Produits pharmaceutiques

Divers :
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Immobilier

Entreprises ou secteurs exclus :
Aucun si se trouve au Québec

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

GRAYROCK SHARED VENTURES LTD.

Bureau 1212
150, rue King ouest
C.P. 12
TORONTO (Ont.) M5H 1J9
Tél. : (416) 979-3747

Personne ressource :
D. P. Driscoll, président

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1981
Capital géré : 100 M\$
Genre d'entreprise : filiale d'une société
industrielle

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
mais investirait dans des projets créés par
d'autres

Types de financement :
Capital de départ
R-D
Financement de démarrage

Placement minimum : 100 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :
Ontario

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales

Génie génétique :
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

GREAT-WEST COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

100, rue Osborne nord
WINNIPEG (Man.) R3C 3A5
Tél. : (204) 946-8550

Personnes ressources :
Gary N. Coopland, vice-président
Ian S. Robertson, administrateur
Paul Sweatman, administrateur adjoint

Renseignements sur l'entreprise :
Capital géré : 50 M\$
Nombre de placements (1988) : 7
Montant investi (1988) : 20 M\$
Genre d'entreprise : compagnie
d'assurances

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Financement de 2^e stade (habituellement
dans des sociétés établies depuis 1 à 3 ans)
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 1,5 M\$
Résultats : point mort

Préférence géographique :
Canada

Secteurs préférés

Communications :
Communications commerciales

Énergie et richesses naturelles :
Carburants de rechange
Exploration et production pétrolières et
gazières

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux

Produits et matériel industriels :
Systèmes et services de dépollution et de
gestion des déchets

Divers :
Fabrication des métaux

Entreprises ou secteurs exclus :
Immobilier

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

GRIEVE HORNER & ASSOCIATES INC.

Bureau 300
8, rue King ouest
TORONTO (Ont.) M5C 1B5
Tél. : (416) 362-7668

Personnes ressources :
Anthony Brown
Alan Grieve
Ralph Horner
Samuel Asculai

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1976
Capital géré : 8 M\$
Nombre de placements (1988) : 1
Montant investi (1988) : 125 000 \$
Genre d'entreprise : société privée de
capital-risque

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 250 000 \$ à 500 000 \$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 500 000 \$
Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :
Centre du Canada
Est des États-Unis

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Consommation :
Biens de consommation
Services de consommation

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications médicales

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :
Edition
Services financiers
Média
Services d'information

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

GRUPE CANTAL INC.

835, boul. des Récollets
C.P. 1401
TROIS-RIVIÈRES (QC) G8Z 3W5
Tél. : (819) 375-6132

Personne ressource :
Claude Lampron

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1981
Capital géré : 3 M\$
Nombre de placements (1988) : 2
Montant investi (1988) : 500 000 \$
Genre d'entreprise : filiale d'une société
industrielle

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
mais investirait dans des projets créés par
d'autres

Types de financement :
Financement de 2^e stade
R/T

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 250 000 \$ à 500 000 \$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 3 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Québec

Secteurs préférés

Produits et matériel industriels :
Matériel et outillage
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Commandes et capteurs

Divers :
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Vente en gros, distribution, importation et
exportation
Services financiers et assurance
Immobilier

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

HEADSTART MANAGEMENT LTD.

Bureau 802
100, rue Adelaide ouest
TORONTO (Ont.) M5H 1S3
Tél. : (416) 867-1893

Personnes ressources :
Larry Woods, associé
Danny Donn, associé
David Ross, associé

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1986
Capital géré : 2,5 M\$
Genre d'entreprise : société privée de
capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Types de financement :
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade

Placement minimum : 100 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes

Préférence géographique :
Aucune

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :
Matériel
Logiciels
Service

Consommation :
Biens de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :
Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :
Carburants de rechange
Économies d'énergie

Génie génétique :
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques

Divers :
Construction et matériaux de construction

Entreprises ou secteurs exclus :
Société en phase d'industrialisation (recherche intensive)

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

HELIX INVESTMENTS LIMITED

Bureau 1300
350, rue Bay
TORONTO (Ont.) M5H 3S6
Tél. : (416) 367-1290

Personnes ressources :
Donald C. Webster, directeur général
Michael J. Needham, président
Peter B. Tolnai, vice-président
Reid M. Drury, vice-président

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1968
Capital géré : 100 M\$
Nombre de placements (1988) : 10
Montant investi (1988) : 15 M\$
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets, mais investirait dans des projets créés par d'autres

Types de financement :
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade

Placement minimum : 100 000 \$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :
Ouest du Canada
Centre du Canada
États-Unis

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales

Informatique :
Matériel
Logiciels
Service

Consommation :
Biens de consommation
Services de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :
Instruments de mesure analytiques et scientifiques

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :
Construction et matériaux de construction
Enseignement
Édition
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :
Extraction minière
Immobilier

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

INVESTISSEMENTS NOVACAP INC.

Bureau 515
1981, avenue McGill College
MONTREAL (QC) H3A 2X1
Tél. : (514) 282-1383

Personnes ressources :
Marc Beauchamp, président
Jacques Tousignant, vice-président
Jean-Pierre Chartrand, vice-président

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1981
Capital géré : 35 M\$
Nombre de placements (1988) : 4
Montant investi (1988) : 9,7 M\$
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Types de financement préférés :
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Placement préféré (R/T) : 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$
Ventes annuelles (R/T) : 10 M\$
Résultats : pertes (profits après 1 an)

Préférence géographique :
Centre du Canada

Secteurs préférés

Communications :
Télématique

Informatique :
Matériel

Consommation :
Biens de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :
Instruments de mesure analytiques et scientifiques

Génie génétique :
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques

Divers :
Fabrication des métaux
Secteur de la fabrication plutôt que celui des services

Entreprises ou secteurs exclus :
Immobilier
Entreprises capitalistiques

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

LAVALINTECH INC.

1100, boul. René-Lévesque ouest
MONTREAL (QC) H3B 4P3
Tél. : (514) 876-7812

Personne ressource :
Michel Branchaud, président et
directeur général

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1985
Capital géré : 10 M\$
Genre d'entreprise : filiale d'une société
industrielle

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Types de financement :
R-D
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade

Placement minimum : 500 000 \$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 1,5 M\$
Résultats : profits

Secteurs préférés

Énergie et richesses naturelles :
Economies d'énergie

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Entreprises ou secteurs exclus :
Matériaux de construction

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

MDS HEALTH VENTURES INC.

100, boul. International
ETOBICOKE (Ont.) M9W 6J6
Tél. : (416) 675-7661

Personne ressource :
Richard Lockie

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1988
Capital géré : 24 M\$
Nombre de placements (1988) : 2
Montant investi (1988) : 3 M\$
Genre d'entreprise : filiale d'une société de
capital-risque ou filiale d'une société
industrielle

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Type de financement :
Financement de 1^{er} stade

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables

Préférence géographique :
Aucune

Secteurs préférés

Génie génétique :
Applications médicales

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

MERBANCO INC.

Bureau 720
999, 8^e Rue ouest
CALGARY (Alb.) T2R 1J5
Tél. : (403) 244-2555

Bureau 1410
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER (C.-B.) V6B 4N9
Tél. : (604) 688-4422

Personnes ressources :
Kent Fletcher, vice-président, Vancouver
Andrew Hyslop, président, Calgary

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1980
Capital géré : 28 M\$
Nombre de placements (1988) : 4
Montant investi (1988) : 5,75 M\$
Genre d'entreprise : société privée de
capital-risque ou société de services
bancaires d'investissement

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets, mais investirait dans des projets créés par d'autres

Type de financement :
Financement de 2^e stade (habituellement dans des sociétés établies depuis 1 à 3 ans)

Placement minimum : 500 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 1,5 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Colombie-Britannique
Alberta
Saskatchewan

Secteurs préférés

Énergie et richesses naturelles :
Exploration et production pétrolières et gazières

Produits et matériel industriels :
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Systèmes et services de dépollution et de gestion des déchets
Commandes et capteurs

Divers :
Agriculture, foresterie, pêche
Fabrication des métaux

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

MIDDLEFIELD VENTURES LIMITED

First Canadian Place
C.P. 192
TORONTO (Ont.) M5X 1A6
Tél. : (416) 362-8602

Personnes ressources :
W. Garth Jestley, président
Robert S. Coatsworth, vice-président
John A. Walter, vice-président

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1985
Capital géré : 21 M\$
Nombre de placements (1988) : 4
Montant investi (1988) : 3 M\$
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets, mais investirait dans des projets créés par d'autres

Types de financement :
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Placement préféré (R/T) : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$
Résultats : pertes (profits après 1 an)

Préférence géographique :
Canada

Secteurs préférés

Communications :
Communications commerciales

Consommation :
Biens de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :
Instruments de mesure analytiques et scientifiques

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques

Divers :
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Vente en gros, distribution, importation et exportation

Entreprises ou secteurs exclus :
Applications informatiques
Immobilier
Exploitation minière, pétrolière et gazière

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

NATIVE VENTURE CAPITAL CO. LTD.

Bureau 202
11738, avenue Kingsway
EDMONTON (Alb.) T5G 0X5
Tél. : (403) 453-3911

Personne ressource :
Milt Pahl, président

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1983
Capital géré : 10 M\$
Montant investi (1988) : 5 M\$
Genre d'entreprise : société privée
indépendante

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Types de financement :
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : aucun minimum fixé

Placement préféré : de 100 000 \$ à 250 000 \$

Placement préféré (R/T) : 300 000 \$

Données d'exploitation de base :
Résultats : profits

Préférence géographique :
Alberta

Secteur préféré

Aucun

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

NORANDA ENTREPRISE LIMITED

Bureau 1128
90, rue Sparks
OTTAWA (Ont.) K1P 5T8
Tél. : (613) 230-6205

Personnes ressources :
D. Cameron, président
L. R. Charlebois, vice-président
L. M. Copeland, directeur, Projets spéciaux

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1973
Capital géré : 70 M\$
Nombre de placements (1988) : 7
Montant investi (1988) : 9 M\$
Genre d'entreprise : filiale d'une société de
capital-risque ou filiale d'une société
industrielle

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
mais investirait dans des projets créés par
d'autres

Types de financement :
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade

Placement minimum : 500 000 \$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 1,5 M\$
Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :
Canada
Nord-est des États-Unis

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :
Matériel
Logiciels
Service

Composants électroniques et instruments de
mesure :
Instruments de mesure analytiques et
scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Produits et matériel industriels :
Automatisation industrielle
Robotique et systèmes de vision
Matériaux de technologie avancée —
ingénierie

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

QUORUM FUNDING CORPORATION

Bureau 3460
First Canadian Place
C.P. 161
TORONTO (Ont.) M5X 1C7
Tél. : (416) 869-0881

Bureau 3200
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER (C.-B.) V6B 4N9
Tél. : (604) 687-1919

Bureau 1500
Bow Valley Square 4
250, 6^e Avenue sud-ouest
CALGARY (Alb.) T2P 3H7
Tél. : (403) 262-8088

Bureau 208
93, avenue Lombard est
WINNIPEG (Man.) R3C 3B1
Tél. : (204) 942-1300

Bureau 300
3424, rue Drummond
MONTREAL (QC) H3G 1Y1
Tél. : (514) 849-4965

10^e étage
139, rue Water
ST. JOHN'S (T.-N.) A1C 6J9
Tél. : (709) 753-0980

Personnes ressources :
J. R. Yarnell, président, Toronto
C. H. Hebb, président, Vancouver
R. Elhert, président, Calgary
G. A. Fullerton, président, Winnipeg
M. M. Lessard, président, Montréal
R. Pardy, président, St. John's

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1985
Capital géré : 75 M\$
Nombre de placements (1988) : 11
Montant investi (1988) : 30 M\$
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
mais investirait dans des projets créés par
d'autres

Type de financement :
Financement de 3^e stade

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 3 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Canada

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :
Matériel
Logiciels
Service

Consommation :
Biens de consommation
Services de consommation
Biens de consommation spécialisés
(p. ex. : franchisage de commerces
de détail, etc.)

Composants électroniques et instruments de
mesure :
Instruments de mesure analytiques et
scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :
Carburants de rechange
Services de forage et d'exploration
Économies d'énergie
Exploration et production pétrolières et
gazières

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes et services de dépollution et de
gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :
Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Vente en gros, distribution, importation et
exportation
Édition
Immobilier
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :
Exploitation des ressources naturelles

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

RESOURCECAN LIMITED

10 Fort William Place
Baine Johnston Centre
C.P. 5367
ST. JOHN'S (T.-N.) A1C 5W2
Tél. : (709) 576-1287

Personne ressource :
Hubert G. Harnett, président

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1981
Capital géré : 5 M\$
Nombre de placements (1988) : 3
Montant investi (1988) : 300 000 \$
Genre d'entreprise : société publique de capital-risque

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agrait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade
R/T

Placement minimum : 100 000 \$

Placement préféré : de 250 000 \$ à 500 000 \$

Financement de R/T :
Placement préféré : 500 000 \$
Financement des ventes de l'entreprise :
10 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 3 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Canada

Secteurs préférés

Composants électroniques et instruments de
mesure :
Instruments de mesure analytiques et
scientifiques

Énergie et richesses naturelles :
Services de forage et d'exploration
Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Systèmes et services de dépollution et de
gestion des déchets

Divers :
Agriculture, foresterie, pêche
Fabrication des métaux
Immobilier
Transports

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

ROYAL TRUST ENTREPRISE CAPITAL

55, rue King ouest
C.P. 7500, succ. A
TORONTO (Ont.) M5W 1P9
Tél. : (416) 981-7499

Personnes ressources :
Pat Nakagawa, vice-président
Bill Danis, directeur

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1989
Capital géré : 30 M\$
Genre d'entreprise : filiale d'une société de
fiducie

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
mais investirait dans des projets créés par
d'autres

Types de financement :
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 500 000 \$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 3 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Canada

Secteurs préférés

Communications :
Télématique

Informatique :
Matériel
Service

Consommation :

Biens de consommation
 Services de consommation
 Biens de consommation spécialisés

Énergie et richesses naturelles :

Carburants de rechange
 Économies d'énergie
 Exploration et production pétrolières et gazières
 Environnement

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques
 Matériel et outillage
 Matériel d'emballage et systèmes
 Automatisation industrielle
 Systèmes de dépollution et de gestion des déchets

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
 Distribution des médicaments
 Produits pharmaceutiques

Divers :

Agriculture, foresterie, pêche
 Produits forestiers
 Fabrication des métaux
 Construction et matériaux de construction
 Enseignement
 Vente en gros, distribution, importation et exportation
 Edition
 Immobilier
 Consultation — domaines spécialisés
 Transports

Compensation :

Rendement sur le capital investi
 Frais d'étude

ROY-L MERCHANT GROUP INC.

22, avenue St. Clair est
 TORONTO (Ont.) M4T 2S3
 Tél. : (416) 964-7821

Personnes ressources :

Peter Snucins, président
 Pat Michaud, directeur général

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1987
 Capital géré : 32 M\$
 Nombre de placements (1988) : 3
 Montant investi (1988) : 10,3 M\$
 Genre d'entreprise : société de services bancaires d'investissement

Affiliation : ACSICR

Projets préférés**Rôle en matière de financement :**

Préfère agir à titre d'instigateur de projets, mais investirait dans des projets créés par d'autres

Types de financement :

Financement de 3^e stade
 R/T

Placement minimum : 2 M\$

Placement préféré : de 5 à 10 M\$

Placement préféré (R/T) : de 7,5 à 10 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$
 Ventes annuelles (R/T) : de 100 à 300 M\$
 Résultats : profits

Préférence géographique :

Centre du Canada

Secteurs préférés**Communications :**

Télématique

Consommation :

Produits de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et scientifiques

Produits et matériel industriels :

Matériel et outillage

Soins de santé :

Produits pharmaceutiques

Divers :

Fabrication des métaux
 Vente en gros, distribution, importation et exportation

Compensation :

Rendement sur le capital investi
 Frais d'étude

ROYNAT INC.

Bureau 1040
 1, First Canadian Place
 C.P. 51
 TORONTO (Ont.) M5X 1B1
 Tél. : (416) 363-5404

620, boul. René-Lévesque ouest
MONTRÉAL (QC) H3B 1P2
Tél. : (514) 393-4166

Personnes ressources :
Earl Lande, vice-président, Toronto
Luc Charron, vice-président, Montréal

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1962
Capital géré : 1,4 G\$
Nombre de placements (1988) : 25
Montant investi (1988) : 23 M\$
Genre d'entreprise : société de services
bancaires d'investissement

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
mais investirait dans des projets créés par
d'autres

Types de financement:
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Placement préféré (R/T) : 1 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 1,5 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Canada

Secteurs préférés

Communications :
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Consommation :
Biens de consommation
Biens de consommation spécialisés

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Robotique et systèmes de vision

Soins de santé :
Produits pharmaceutiques

Divers :
Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Vente en gros, distribution, importation et
exportation
Édition
Immobilier
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :
Informatique
Entreprises en phase de démarrage
Entreprises en phase de redressement

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

SB CAPITAL CORPORATION LTD.

Bureau 3304
2, rue Bloor est
TORONTO (Ont.) M4W 1A7
Tél. : (416) 967-5439

Personnes ressources :
A. George Fells, président
Mitch Kostuch, vice-président exécutif

Renseignements sur l'entreprise :
Capital géré : 60 M\$
Nombre de placements (1988) : 16
Montant investi (1988) : 12 M\$
Genre d'entreprise : société privée de
capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
mais investirait dans des projets créés par
d'autres

Types de financement :
Capital de départ
R-D
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade
R/T

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Placement préféré (R/T) : de 1 à 2 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : point mort

Préférence géographique :
Aucune

Secteurs préférés

Communications :

Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :

Matériel
Logiciels
Service

Consommation :

Biens de consommation
Services de consommation
Biens de consommation spécialisés

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :

Carburants de rechange
Services de forage et d'exploration
Economies d'énergie

Génie génétique :

Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :

Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Enseignement
Vente en gros, distribution, importation et exportation
Edition
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :

Immobilier

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

SOCRCENT

3251, boul. Saint-François
C.P. 933
JONQUIÈRE (QC) G7X 7W8
Tél. : (418) 548-1155

Personne ressource :

Marc Lalancette, vice-président, Finances

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1986
Capital géré : 10 M\$
Nombre de placements (1988) : 8
Montant investi (1988) : 1 M\$
Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Préfère agir à titre d'instigateur de projets, mais investirait dans des projets créés par d'autres

Types de financement :

Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade (habituellement dans des sociétés établies depuis 1 an)

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$

Placement préféré : de 100 000 \$ à 250 000 \$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : 500 000 \$
Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :

Saguenay—Lac-Saint-Jean

Secteurs préférés

Communications :

Communications commerciales

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et scientifiques

Génie génétique :

Biotechnologie — agriculture ou animaux

Produits et matériel industriels :

Matériel et outillage

Divers :

Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Fabrication des métaux

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

**SOCIÉTÉ COMMERCIALE
CANADIENNE FINANCIÈRE
D'INNOVATION BCE**

Bureau 6200
First Canadian Place
C.P. 188
TORONTO (Ont.) M5X 1A6
Tél. : (416) 865-3050

Personnes ressources :
Raymond J. Herpers, président et
directeur général
Les Barton, vice-président
James H. Boyle, vice-président
Dale Scott, vice-président et avocat principal
Andrew M. Smullen, vice-président et
contrôleur

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1988
Capital géré : 84 M\$
Nombre de placements (1988) : 13
Montant investi (1988) : 11 M\$
Genre d'entreprise : filiale d'une société
industrielle

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
mais investirait dans des projets créés par
d'autres

Types de financement :
Capital de départ
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :
Canada
États-Unis

Secteurs préférés

Communications
Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :
Matériel
Logiciels
Service

Composants électroniques et instruments
de mesure :
Instruments de mesure analytiques et
scientifiques
Applications informatiques

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs
Nouveaux procédés et matériaux

Soins de santé :
Applications électroniques non cliniques

Entreprises ou secteurs exclus :
Loisirs et spectacles

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

**SOCIÉTÉ D'INVESTISSEMENT
DESJARDINS**

2, Complexe Desjardins
C.P. 760
MONTRÉAL (QC) H5B 1B8
Tél. : (514) 281-7131

Personne ressource :
Pierre Brunet, vice-président, Investissements

Renseignements sur l'entreprise
Année de fondation : 1974
Capital géré : 100 M\$
Nombre de placements (1988) : 3
Montant investi (1988) : 9 M\$
Genre d'entreprise : filiale d'une banque
commerciale

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
mais investirait dans des projets créés par
d'autres

Types de financement :
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 250 000 \$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Placement préféré (R/T) : 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 3 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Québec

Secteurs préférés

Communications :

Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :
Service

Consommation :

Biens de consommation
Services de consommation
Biens de consommation spécialisés

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et scientifiques

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets

Soins de santé :

Produits pharmaceutiques

Divers :

Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Vente en gros, distribution, importation et exportation
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :

Ressources naturelles
Immobilier
Services financiers

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE CAPIDEM QUÉBEC INC.

1595, boul. Wilfrid-Hamel
QUÉBEC (QC) G1N 3Y7
Tél. : (418) 681-1910

Personnes ressources :
Robert P. Morin
Gilles Desharnais

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1988
Capital géré : 10 M\$
Nombre de placements (1988) : 1
Montant investi (1988) : 500 000 \$
Genre d'entreprise : société privée

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Agirait à titre d'instigateur de projets ou comme investisseur dans des projets créés par d'autres

Types de financement :

Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$

Placement préféré : de 100 000 \$ à 250 000 \$

Financement de R/T :

Placement préféré : 500 000 \$
Financement des ventes de l'entreprise : 1 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : négligeables
Résultats : point mort

Préférence géographique :

Québec

Secteurs préférés

Communications :

Télématique

Informatique :

Matériel

Consommation :

Biens de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et scientifiques

Énergie et richesses naturelles :

Tout projet lié à ces secteurs

Génie génétique :

Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :

Tous les secteurs de la fabrication

Soins de santé :

Fabrication de produits

Divers :

Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Édition

Entreprises ou secteurs exclus :

Commerce de détail
Forage, exploration
Immobilier

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

SOCIÉTÉ INNOVATION ONTARIO

7^e étage
56, rue Wellesley ouest
TORONTO (Ont.) M7A 2E9
Tél. : (416) 963-5717

Personne ressource :
Michael St. Amant, administrateur délégué

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1986
Capital géré : 30 M\$
Nombre de placements (1988) : 56
Montant investi (1988) : 9,2 M\$
Genre d'entreprise : organisme
paragouvernemental

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Capital de départ
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade

Placement minimum : 100 000 \$

Placement préféré : de 100 000 \$ à 250 000 \$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : point mort

Préférence géographique :
Ontario

Secteurs préférés

Communications :
Télématique
Communications commerciales

Informatique :
Matériel
Logiciels
Service

Consommation :
Biens de consommation

Composants électroniques et instruments de
mesure :
Instruments de mesure analytiques et
scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires
Commandes programmables

Génie génétique :
Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — Industrie

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques

Divers :
Construction et matériaux de construction
Enseignement

Entreprises ou secteurs exclus :
Commerce de détail
Franchisage
Acquisitions
Immobilier

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

SOCIÉTÉ ONTARIENNE DE FORMATION

1099, rue Bay
TORONTO (Ont.) M5S 2B3
Tél. : (416) 975-9260

Personne ressource :
Bob MacBean, vice-président,
Investissements

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1988
Capital géré : 3,2 M\$/an
Genre d'entreprise : organisme
paragouvernemental

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Capital de départ
R-D
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$

Placement préféré : de 100 000 \$ à 500 000 \$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : négligeables
Résultats : profits

Préférence géographique :
Ontario

Secteurs préférés

Divers :

Enseignement
Formation et technologie de formation

Entreprises ou secteurs exclus :

Nouveaux produits ou nouvelle technologie
de formation plutôt que des entreprises

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

SPURT INVESTMENT FUND I

a/s Alta-Can Telecom Inc., associé
Bureau 26H
411, 1^{re} Rue sud-est
CALGARY (Alb.) T2G 4Y5

Personnes ressources :

Michael E. Raymont, président et directeur
général
David F. Campbell, directeur, Finances
Terry L. Umbach, directeur, Technologie
Mark E. Leonard, directeur, Investissements

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1985
Capital géré : 5 M\$
Nombre de placements (1988) : 2
Montant investi (1988) : 2 M\$
Genre d'entreprise : société privée de
capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :

Capital de départ
Financement de démarrage
Financement de 3^e stade

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$

Placement préféré : de 250 000 \$ à 500 000 \$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes (profits après 1 an ou 2)

Préférence géographique :

Alberta

Secteurs préférés

Communications :

Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :

Matériel
Logiciels
Service

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et
scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Produits et matériel industriels :

Automatisation industrielle
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Distribution de médicaments

Entreprises ou secteurs exclus :

Sociétés autres que de technologie

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

TIEM CANADA

1855, Minnesota Court
MISSISSAUGA (Ont.) L5N 1K7
Tél. : (416) 821-6313

Bureau 1201
1130, rue Pender ouest
VANCOUVER (C.-B.) V6E 4A4
Tél. : (604) 681-5445

Groupe d'expansion des affaires
Bureau 501
510, rue Burrard
VANCOUVER (C.-B.) V6C 3A8
Tél. : (604) 681-0303

Bureau 1450
155, rue Carlton
WINNIPEG (Man.) R3C 3H8
Tél. : (204) 947-2822

Bureau 330
Place Iberville Quatre
2954, boul. Laurier
SAINTE-FOY (QC) G1V 4T2
Tél. : (418) 657-7387

Bureau 1
293, rue George
SYDNEY (N.-É.) B1P 1J7
Tél. : (902) 564-6611

251, avenue Empire
ST. JOHN'S (T.-N.) A1C 3H9
Tél. : (709) 579-8436

Personnes ressources :

Christopher D. Scott, directeur général,
Mississauga
Ian Longshaw, administrateur général,
Vancouver
Bob Hitesman, administrateur général,
Winnipeg
Dominique Mascolo, administrateur général,
Sainte-Foy
Roger LeBlanc, administrateur général,
Sydney
Ed McKee, administrateur général, St. John's

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1987
Capital géré : 1 M\$
Nombre de placements (1988) : 48
Montant investi (1988) : 500 000 \$
Genre d'entreprise : filiale d'une société
industrielle

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Préfère agir à titre d'instigateur de projets

Types de financement :

Capital de départ
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$

Placement préféré : inférieur à 100 000 \$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :

Canada

Secteurs préférés

Communications :

Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :

Matériel
Logiciels
Service

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et
scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :

Carburants de rechange
Services de forage et d'exploration
Économies d'énergie
Exploration et production prétrôlières et
gazières

Génie génétique :

Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :

Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Enseignement
Vente en gros, distribution, importation et
exportation
Services financiers et assurance
Édition
Immobilier
Consultation — domaines spécialisés
Transports

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

TRICENTRAL ACQUISITION CORP.

Bureau 1120

120, rue Adélaïde ouest
TORONTO (Ont.) M5H 1V1
Tél. : (416) 364-2557

Personnes ressources :

James Stewart, président
Gary Wade, vice-président

Renseignement sur l'entreprise :

Genre d'entreprise : société de services
bancaires d'investissement

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Type de financement :

R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Financement de R/T :

Placement préféré : 2 M\$

Financement des ventes de l'entreprise :
20 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$

Résultats : pertes

Préférence géographique :

Aucune

Secteurs préférés

Communications :

Télématique

Communications commerciales

Applications téléphoniques

Consommation :

Biens de consommation

Services de consommation

Biens de consommation spécialisés

(p. ex. : franchisage de commerces
de détail, etc.)

Composants électroniques et instruments de
mesure :

Instruments de mesure analytiques et
scientifiques

Applications informatiques

Applications militaires

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques

Matériel et outillage

Matériel d'emballage et systèmes

Automatisation industrielle

Systèmes et services de dépollution et de
gestion des déchets

Robotique et systèmes de vision

Commandes et capteurs

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques

Distribution de médicaments

Produits pharmaceutiques

Divers :

Agriculture, foresterie, pêche

Produits forestiers

Fabrication des métaux

Construction et matériaux de construction

Enseignement

Vente en gros, distribution, importation et
exportation

Services financiers et assurance

Édition

Consultation — domaines spécialisés

Transports

Entreprises ou secteurs exclus :

Immobilier

Compensation :

Rendement sur le capital investi

Aucuns frais d'étude

TRUCENA INVESTMENTS LIMITED

Bureau 1020

Exchange Tower

2, First Canadian Place

C.P. 199

TORONTO (Ont.) M5X 1A8

Tél. : (416) 869-3945

Personnes ressources :

Peter Bloemen, président

John Puddington, vice-président exécutif

Doug Moore, vice-président

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1969

Genre d'entreprise : société privée
d'investissement

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :

Financement de 3^e stade

R/T

Placement minimum : 1 M\$

Placement préféré : de 2 à 5 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$

Ventes annuelles (R/T) : 20 M\$

Résultats : profits

Préférence géographique :

Canada

Secteurs préférés

Communications :

Communications commerciales

Applications téléphoniques

Consommation :

Biens de consommation

Services de consommation

Énergie et richesses naturelles :

Exploration et production pétrolières et
gazières

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Commandes et capteurs

Divers :
Fabrication des métaux
Vente en gros, distribution, importation et
exportation
Services financiers et assurance
Edition
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :
Immobilier
Exploitation minière
Commerces de détail

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

TRUST GÉNÉRAL DU CANADA

100, rue University
MONTRÉAL (QC) H3B 2G7
Tél. : (514) 871-7140

Personnes ressources :
Guy Gendron, vice-président adjoint, Finances
Louis Marquis, administrateur, Financement
corporatif
Jacques Hudon, vice-président, Financement
corporatif

Renseignement sur l'entreprise :
Genre d'entreprise : société de fiducie

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : 500 000 \$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Financement de R/T :
Placement des ventes de l'entreprise :
de 50 à 100 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : supérieures à 3 M\$
Résultats : profits

Préférence géographique :
Ontario
Québec
États-Unis

Secteurs préférés

Consommation :
Biens de consommation
Services de consommation
Biens de consommation spécialisés
(p. ex. : franchisage de commerces
de détail, etc.)

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle

Soins de santé :
Produits pharmaceutiques

Divers :
Vente en gros, distribution, importation et
exportation

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Frais d'étude

VENCAP EQUITIES ALBERTA LTD.

Bureau 1980
10180, 101^e Rue
EDMONTON (Alb.) T5J 3S4
Tél. : (403) 420-1171

Bureau 2000
800, 5^e Avenue sud-ouest
CALGARY (Alb.) T2P 3T6
Tél. : (403) 237-8101

Personne ressource :
S. Slator, président, Edmonton

Renseignements sur l'entreprise :
Année de fondation : 1983
Capital géré : 280 M\$
Nombre de placements (1988) : 15
Montant investi (1988) : 37,2 M\$
Genre d'entreprise : société cotée

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :
Agirait à titre d'instigateur de projets ou
comme investisseur dans des projets créés
par d'autres

Types de financement :

- Capital de départ
- Financement de démarrage
- Financement de 1^{er} stade
- Financement de 2^e stade
- Financement de 3^e stade
- R/T

Placement minimum : 100 000 \$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :

- Ventes annuelles : négligeables
- Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :

Alberta

Secteurs préférés

Communications :

- Télématique
- Communications commerciales
- Applications téléphoniques

Informatique :

- Matériel
- Logiciels
- Service

Consommation :

- Biens de consommation
- Services de consommation
- Biens de consommation spécialisés

Composants électroniques et instruments de mesure :

- Instruments de mesure analytiques et scientifiques
- Applications informatiques
- Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :

- Carburants de rechange
- Services de forage et d'exploration
- Economies d'énergie

Génie génétique :

- Biotechnologie — agriculture ou animaux
- Applications alimentaires
- Applications médicales
- Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :

- Produits et substances chimiques
- Matériel et outillage
- Matériel d'emballage et systèmes
- Automatisation industrielle
- Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
- Robotique et systèmes de vision
- Commandes et capteurs

Soins de santé :

- Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
- Distribution de médicaments
- Produits pharmaceutiques

Divers :

- Agriculture, foresterie, pêche
- Produits forestiers
- Fabrication des métaux
- Construction et matériaux de construction
- Enseignement
- Vente en gros, distribution, importation et exportation
- Services financiers et assurance
- Édition
- Immobilier
- Consultation — domaines spécialisés
- Transports

Entreprises ou secteurs exclus :

- Exploration pétrolière et gazière
- Mise en valeur immobilière
- Banques et institutions financières

Compensation :

- Rendement sur le capital investi
- Frais d'étude

VENGROWTH CAPITAL FUNDS

Bureau 200

145, rue Wellington ouest
TORONTO (Ont.) M5J 1H8
Tél. : (416) 971-6656

Personnes ressources :

- R. E. Storie, directeur associé général
- H. G. Mortimore, directeur associé général
- B. M. Gekiere, associé
- T. E. Little, administrateur, Investissements

Renseignements sur l'entreprise :

- Année de fondation : 1982
- Capital géré : 70 M\$
- Nombre de placements (1988) : 14
- Montant investi (1988) : 7,7 M\$
- Genre d'entreprise : société privée de capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

- Préfère agir à titre d'instigateur de projets, mais investirait dans des projets créés par d'autres

Types de financement :

- Financement de 2^e stade
- R/T

Placement minimum : 500 000 \$

Placement préféré : de 1 à 3 M\$

Données d'exploitation de base :
Ventes annuelles : 3 M\$
Résultats : pertes (profits après 1 an)

Préférence géographique :

Canada
Est des États-Unis

Secteurs préférés

Communications :

Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :

Matériel
Service

Consommation :

Biens de consommation
Services de consommation
Biens de consommation spécialisés

Énergie et richesses naturelles :

Carburants de rechange
Services de forage et d'exploration
Économies d'énergie
Exploration et production pétrolières et
gazières

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Commandes et capteurs

Divers :

Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Vente en gros, distribution, importation et
exportation
Services financiers et assurance
Édition
Consultation — domaines spécialisés
Transports

Entreprises ou secteurs exclus :

Immobilier

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

VENTURES WEST MANAGEMENT

Bureau 400
321, rue Water
VANCOUVER (C.-B.) V6B 1B8
Tél. : (604) 688-9495

Bureau 300
240, rue Richmond ouest
TORONTO (Ont.) M5V 1W1
Tél. : (416) 979-8333

Personnes ressources :

M. J. Brown, président, Vancouver
J. M. Fletcher, vice-président, Vancouver
Sam Zhaimer, associé, Vancouver
F. T. White, associé, Toronto
A. L. Gutman, vice-président, Toronto
J. H. McClelland, associé, Toronto

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1973
Capital géré : minimum de 90 M\$
Nombre de placements (1988) : 12
Montant investi (1988) : 11 M\$
Genre d'entreprise : société privée de
capital-risque

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Préfère agir à titre d'instigateur de projets,
mais investirait dans des projets créés par
d'autres

Types de financement :

Capital de départ
R-D
Financement de démarrage
Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$
(capital de départ seulement)

Placement préféré : de 250 000 \$ à 1 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : négligeables
Résultats : pertes (profits après 2 ans)

Préférence géographique :

Aucune

Secteurs préférés

Communications :

Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :

Matériel
Logiciels
Service

Consommation :

Biens de consommation
Services de consommation

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :

Carburants de rechange
Services de forage et d'exploration
Économies d'énergie
Exploration et production pétrolières et gazières

Génie génétique :

Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :

Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :

Produits et services diagnostiques ou thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :

Agriculture, foresterie, pêche
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Enseignement

Entreprises ou secteurs exclus :

Immobilier

Compensation :

Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

WORKING VENTURES INC.

Bureau 600
1881, rue Yonge
TORONTO (Ont.) M4S 1Y6
Tél. : (416) 322-7787

Personne ressource :
Ron Begg, président

Renseignements sur l'entreprise :

Année de fondation : 1989
Genre d'entreprise : société de capital-risque — fonds des travailleurs

Affiliation : ACSICR

Projets préférés

Rôle en matière de financement :

Agirait à titre d'instigateur de projets ou comme investisseur dans des projets créés par d'autres

Types de financement :

Financement de 1^{er} stade
Financement de 2^e stade
Financement de 3^e stade
R/T

Placement minimum : inférieur à 100 000 \$

Placement préféré : de 500 000 \$ à 1 M\$

Données d'exploitation de base :

Ventes annuelles : 500 000 \$
Résultats : pertes (profits après 1 an)

Préférence géographique :

Canada

Secteurs préférés

Communications :

Télématique
Communications commerciales
Applications téléphoniques

Informatique :

Matériel
Logiciels
Service

Consommation :

Biens de consommation
Services de consommation
Biens de consommation spécialisés

Composants électroniques et instruments de mesure :

Instruments de mesure analytiques et scientifiques
Applications informatiques
Applications militaires

Énergie et richesses naturelles :

Carburants de rechange
Services de forage et d'exploration
Économies d'énergie
Exploration et production pétrolières et gazières

Génie génétique :

Biotechnologie — agriculture ou animaux
Applications alimentaires
Applications médicales
Biotechnologie — industrie

Produits et matériel industriels :
Produits et substances chimiques
Matériel et outillage
Matériel d'emballage et systèmes
Automatisation industrielle
Systèmes de dépollution et de gestion
des déchets
Robotique et systèmes de vision
Commandes et capteurs

Soins de santé :
Produits et services diagnostiques ou
thérapeutiques
Distribution de médicaments
Produits pharmaceutiques

Divers :
Agriculture, foresterie, pêche
Produits forestiers
Fabrication des métaux
Construction et matériaux de construction
Enseignement
Vente en gros, distribution, importation et
exportation
Services financiers et assurance
Édition
Immobilier
Consultation — domaines spécialisés
Transports

Compensation :
Rendement sur le capital investi
Aucuns frais d'étude

QUEEN HG 5152 .V4 V414 1989
Association canadienne des s
Le capital-risque au Canada

DATE DUE - DATE DE RETOUR

ISTC 1551 (8/88)

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



53150

