

HD
2346
.C2A3514

**GOUVERNEMENT
DU CANADA**

**PLEINS FEUX
SUR LE FINANCEMENT
DE LA PME**

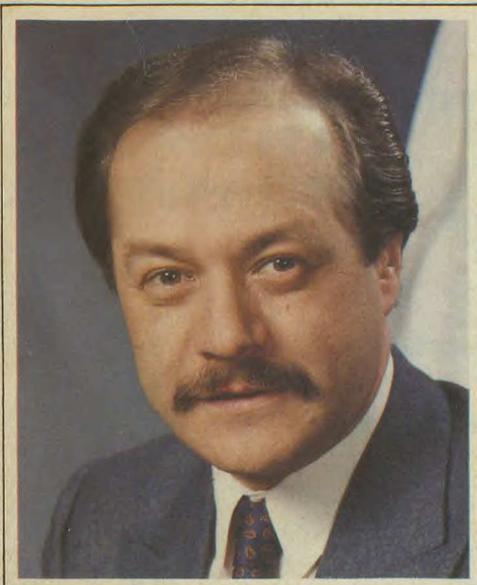
MAY 25 1982

Library

Pub. Ser.

Canada





L'hon. Charles Lapointe, C.P., député,
Ministre d'Etat
(Petites entreprises et Tourisme)

Le gouvernement du Canada sait d'ores et déjà que la P.M.E. trouve son salut et sa raison d'être dans sa souplesse et dans sa volonté de s'adapter aux changements. C'est ainsi qu'au Canada, les gens d'affaires doivent faire preuve d'un dynamisme sans cesse renouvelé et d'une foi inébranlable dans l'avenir économique de leur pays. Ils doivent, de plus, allier au sens pratique de leur jugement, une juste évaluation des changements que leur impose un environnement en perpétuel mouvement. C'est cette toile de fond qui impose désormais de nouvelles règles de concurrence mais aussi des possibilités extraordinaires de succès.

Le réseau des P.M.E. constitue la véritable épine dorsale de ce pays; un million d'entreprises, représentant 97 pour cent de toutes les entreprises et 42 pour cent (6,4 millions) des emplois du secteur privé. Les P.M.E. génèrent aussi 75 pour cent des nouveaux emplois créés au Canada.

C'est pourquoi, dès 1976, le gouvernement du Canada reconnaissait l'importance de ce secteur de la structure industrielle et commerciale du pays, en créant le ministère d'État (Petites entreprises et Tourisme).

Le Ministère se veut accessible et sensible aux préoccupations de l'entrepreneur, du manufacturier, de l'innovateur. C'est avant tout un outil mis à la disposition des gens d'affaires. Le ministère d'État (Petites entreprises et Tourisme) désire donc vous aider efficacement, vous piloter afin de vous faire profiter davantage des multiples programmes et services offerts par les divers ministères et organismes du gouvernement du Canada.

Le ministère d'État (Petites entreprises et Tourisme), comme son nom l'indique, est d'abord et avant tout voué à la petite et moyenne entreprise. Il est votre premier interlocuteur du gouvernement du Canada et le partenaire idéal pour vous aider à relever les défis. Pourquoi ne pas profiter au maximum de l'appui qu'il vous accorde.

Vous trouverez, dans cette publication de style magazine, une brochette de renseignements essentiels, utiles, concernant l'aide financière que le gouvernement met à votre disposition.

Vous y trouverez également des témoignages éloquentes d'hommes et de femmes d'affaires de tous les coins du pays qui ont justement profité des différents programmes d'aide offerts par le gouvernement du Canada.

L'information est là! Profitez-en!

La P.M.E.: c'est notre affaire!

Charles Lapointe

SOMMAIRE

| | |
|---|-----------|
| MESSAGE DE L'HONORABLE CHARLES LAPOINTE, MINISTRE D'ÉTAT (PETITES ENTREPRISES ET TOURISME) | 3 |
| SECRETARIAT À LA PETITE ENTREPRISE | 5 |
| MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE | |
| • Aide à l'Accroissement de la Productivité par la Technologie | 6 |
| • Programme d'Expansion des Entreprises | 7 |
| • Programme de Développement des Marchés d'Exportation | 9 |
| • Prêts aux Petites Entreprises | 11 |
| MINISTÈRE DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE | |
| • Entente Spéciale ARDA: Aménagement Rural et Développement Agricole | 12 |
| • Subventions au Développement Régional | 14 |
| • Les Ententes Auxiliaires aux Termes des Ententes-cadres de Développement | 15 |
| BANQUE FÉDÉRALE DE DÉVELOPPEMENT | |
| • Consultation au Service des Entreprises | 17 |
| • Séminaires de Gestion de la Petite Entreprise | 19 |
| • Prêts à Terme | 19 |
| • Participation au Capital-actions | 20 |
| SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS | |
| • Introduction | 21 |
| • Services de Financement à l'Exportation | 21 |
| • Services d'Assurances à l'Exportation | 22 |
| MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE | |
| • Paiements Anticipés des Récoltes | 25 |
| • Programme d'Aide Financière pour la Construction d'Entrepôts de Fruits et Légumes | 25 |
| • Fonds d'Implantation des Nouvelles Cultures | 26 |
| • Fonds de Développement de la Commercialisation des Produits Agricoles Canadiens | 28 |
| MINISTÈRE DE L'ÉNERGIE, DES MINES ET DES RESSOURCES | |
| • Subventions pour les Véhicules au Propane | 29 |
| RENSEIGNEMENTS | 31 |

© Ministre des Approvisionnements et Services
Canada 1982
N° de cat. C28 — 2/3 — 1982F
ISBN 0-662-91554-2

This publication is also available in English.

Publiée pour Industrie et Commerce par Les
Éditions Sociétales C.L. Ltée, Montréal Québec.

SECRÉTARIAT À LA PETITE ENTREPRISE

En septembre 1976, le Canada devient l'un des premiers pays de l'Ouest à nommer un Ministre responsable des petites entreprises. Plus tard au cours de la même année, le ministère de l'Industrie et du Commerce créait le *Secrétariat à la petite entreprise* pour étudier et satisfaire les besoins spécifiques de la P.M.E. et pour prêter assistance au nouveau ministère d'État aux petites entreprises auprès du gouvernement du Canada.

Le Secrétariat devait donc servir les P.M.E. canadiennes. C'est encore aujourd'hui le rôle qui lui est dévolu. Ses fonctions consistent à effectuer des travaux de recherche, à établir des politiques sur les grandes questions qui confrontent les P.M.E. Il doit également prêter concours aux dirigeants des petites et moyennes entreprises et intervenir en leur faveur dans l'établissement des politiques et des programmes mis sur pied par le gouvernement fédéral dans le but de favoriser la croissance des P.M.E. au Canada.

Certaines des réalisations du *Secrétariat à la petite entreprise* méritent d'être soulignées:

- création en 1978 du *Bureau pour la réduction de la paperasserie*. Durant son mandat d'une durée de deux ans, il a réussi à éliminer ou à simplifier toute une quantité de formulaires et d'exigences procéduriales qui constituaient un pénible fardeau pour les P.M.E. Il en est résulté une épargne de plus de \$300 millions par année en faveur des entreprises. On a également inauguré un service téléphonique d'urgence afin de recevoir les plaintes et de les acheminer vers les personnes appropriées;
- études d'un certain nombre de cas de faillites; études sur les femmes chefs d'entreprises, sur le financement, sur les petites et les grandes entreprises et sur tout un éventail d'autres sujets;
- publication de manuels, de brochures, de bulletins sur les divers programmes offerts par le gouvernement fédéral; publication

d'un bulletin trimestriel sur les diverses questions touchant le secteur de la P.M.E.;

- préparation de grands profils statistiques de la P.M.E. canadienne;
- soumission au ministre des Finances d'un nombre important de stimulants fiscaux qui ont été ultérieurement intégrés au système fiscal canadien;
- interventions en faveur des P.M.E. auprès de plusieurs ministères ou agences du gouvernement fédéral, comme par exemple, le *Programme de sous-traitance* du ministère des Approvisionnements et Services;
- mise sur pied de séminaires et de rencontres. Le Secrétariat a été l'hôte, en 1981, du *huitième symposium annuel des petites entreprises*;
- élaboration et administration de différentes initiatives dont le *Programme d'intégration des diplômés dans les P.M.E.* conçu pour venir en aide aux P.M.E. et pour former du même coup les jeunes travailleurs;
- diverses mesures susceptibles de mieux renseigner les directeurs de P.M.E. sur les politiques et les programmes du gouvernement fédéral; services de consultation personnelle en faveur des dirigeants des P.M.E.

Le Secrétariat travaille présentement à un certain nombre d'autres projets: établissement des politiques en matière de faillites, de gestion des P.M.E., de débouchés offerts aux P.M.E. par les méga-projets, d'accélération des paiements du gouvernement fédéral aux P.M.E. auprès desquelles il s'approvisionne. Il étudie également les rapports entre les politiques macro-économiques et les petites entreprises.

Le Secrétariat s'applique sans cesse à mieux rejoindre la P.M.E. et à mettre sur pied des programmes qui correspondent le plus parfaitement possible aux besoins des petites et moyennes entreprises.



AIDE À L'ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTIVITÉ PAR LA TECHNOLOGIE

Ce nouveau programme d'aide à la P.M.E., lancé récemment pour une période de trois ans, est le prolongement d'un programme connu sous le nom de *Fonds spécial de l'électronique*.

En mettant sur pied ce programme d'*Aide à l'accroissement de la productivité par la technologie (A.A.P.T.)*, le gouvernement fédéral entend encourager l'industrie canadienne à profiter au maximum de tous les

régionaux du ministère.

Les entreprises qui intègrent l'électronique à leur système et à leur méthode de production se situent à la fine pointe du progrès: en faisant face à une concurrence de plus en plus exigeante, elles assurent leur propre expansion, améliorent leurs produits et augmentent leurs profits.

C'est pourquoi le gouvernement fédéral a voulu réviser ses

production: les robots, les machines de conception et de fabrication assistées par ordinateur (CAD/CAM).

Aux P.M.E. qui utilisent les produits de la technologie et les techniques elles-mêmes, *A.A.P.T.* offre les possibilités suivantes: formation industrielle pour sensibiliser les directeurs et les gestionnaires d'entreprise aux immenses avantages de l'électronique; un réseau de dix centres de micro-électronique couvrant les dix provinces du pays offrant de l'expertise et de l'aide technique. Ce réseau de centres devrait intéresser tout particulièrement les P.M.E.

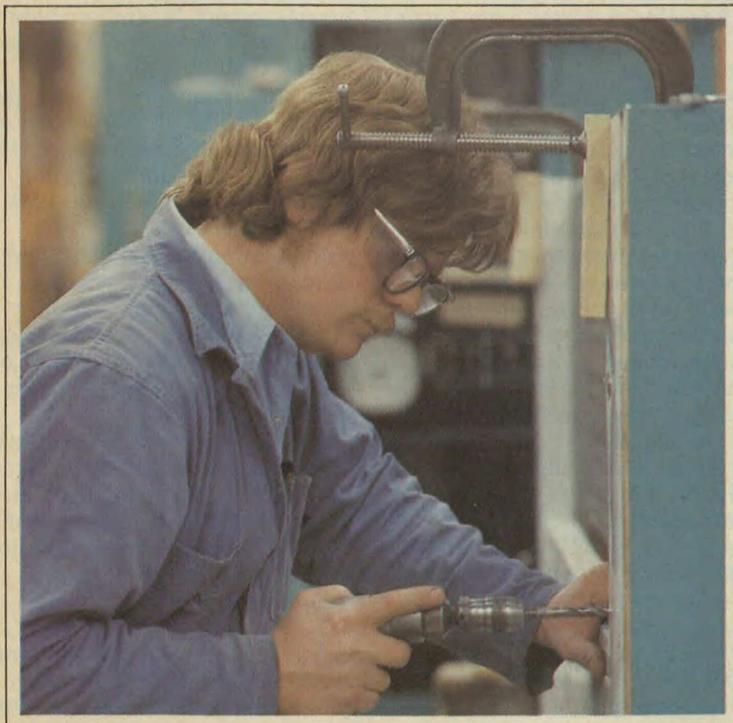
Les P.M.E. peuvent éprouver des difficultés à prévoir l'étendue des applications de la conception/fabrication informatisée dans les industries connexes, ou, fait plus significatif, à concevoir jusqu'à quel point de telles applications peuvent être efficacement utilisées dans leur propre fonctionnement.

C'est pourquoi le programme offre des fonds additionnels pour des études de faisabilité et la mise en oeuvre des projets d'investissement.

On pourra également recevoir des subventions pour la conception de micro-plaquettes sur mesure. Il s'agit de circuits intégrés qui permettent d'acquérir une plus grande efficacité et d'ajouter de nouvelles caractéristiques aux produits.

Grâce au programme *A.A.P.T.*, on s'attend à ce que la recherche augmente et à ce que les investissements soient plus productifs.

Les propriétaires de P.M.E. qui voudraient obtenir plus de renseignements voudront bien s'adresser aux bureaux régionaux du MIC.



avantages qu'offre la technologie moderne. Ce programme vise avec une attention particulière les petites entreprises établies dans les régions éloignées des grands centres.

A.A.P.T. offre, entre autres, des subventions visant à atteindre les objectifs suivants: établissement de quatre autres centres de micro-électronique; établissement de fonds d'investissement pour des projets d'importance dans les industries de l'électronique et de la machinerie; établissement d'un réseau de "comptoirs" uniques pour la livraison de programmes dans les bureaux

programmes d'aide à la technologie industriel afin de les amalgamer et, surtout, de les adapter aux besoins du jour.

Pour les sociétés canadiennes qui produisent des biens, *Aide à l'accroissement de la productivité par la technologie* a prévu des fonds de \$48 millions pour des travaux de recherche et développement dans le cadre d'importants projets et investissements d'immobilisation qui, sans une aide substantielle, ne seraient pas faits dans les secteurs de la fabrication et du logiciel.

Cette aide vaut également pour la fabrication de matériel avancé de



PROGRAMME D'EXPANSION DES ENTREPRISES

L'objectif majeur du *Programme d'expansion des entreprises (P.E.E.)* est de favoriser la croissance des sociétés de fabrication et de transformation. Grâce à cette initiative, les entreprises peuvent obtenir de l'aide afin d'accroître leur rentabilité et d'assurer une meilleure présence sur les marchés internationaux.

Le programme s'adresse tout particulièrement aux directeurs de P.M.E. désireux de lancer des projets qui témoignent d'une certaine audace, présentant ainsi certaines difficultés d'exécution, mais dont les perspectives de rendement sur investissement dépassent la moyenne.

On pense ici aux entreprises qui s'intéressent aux domaines du design, de la mise au point de produits et de procédés nouveaux, en ne perdant pas de vue qu'un des buts recherchés est toujours la valeur concurrentielle et compétitive des entreprises canadiennes.

Sont admissibles au P.E.E. les P.M.E. qui s'occupent de fabrication et de transformation et, parfois, celles qui oeuvrent dans le secteur des services. Celles qui demandent de l'aide en vue de projets de mise au point ou de design de produits doivent être constituées en sociétés commerciales.

En vertu de ce programme, une P.M.E. peut obtenir de l'aide de deux façons. Il existe d'abord un programme d'aide à frais partagés, la contribution du P.E.E. pouvant atteindre 75 pour cent du coût admissible pour un projet type. En second lieu, le P.E.E. peut consentir une assurance à terme pouvant atteindre 90 pour cent du prêt, moyennant une prime annuelle d'un pour cent.

Les directeurs et gestionnaires se rendront compte avec profit que le *Programme d'expansion des entreprises* offre un large éventail de possibilités et qu'il est caractérisé par sa souplesse et sa polyvalence. Ils pourront obtenir des subventions pouvant servir à plusieurs fins.

Les P.M.E. pourront demander des subventions pour défrayer les honoraires des experts-conseils dont ils auront retenu les services pour les questions d'innovation et de réorganisation industrielles et commerciales. Ces experts-conseils pourront également faire des études de marché et des études de productivité.

Les directeurs de petites entreprises désireux d'utiliser des procédés nouveaux, de lancer un produit ou d'offrir des services qui n'étaient pas accessibles antérieurement dans leurs sociétés pourront également adresser une demande d'aide au P.E.E.

Le design fait partie des disciplines qui sont admissibles aux subventions du programme. Associés généralement à des biens durables produits en masse par des procédés industriels, les projets de design servent à tenir compte des besoins et des aspirations du consommateur.

L'amélioration de la productivité et la réorganisation sont considérées parmi les projets importants et le P.E.E. en tient compte dans l'attribution de ses subventions. Les projets d'amélioration de la productivité qui semblent présenter certains risques seront soumis à des experts-conseils dont les honoraires pourront être versés en partie par le P.E.E.

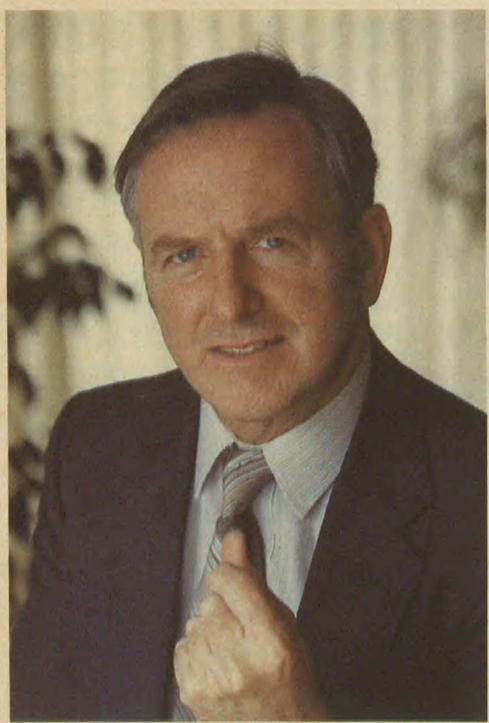
Les prêts et assurances-prêts pour fins de réorganisation ont pour but de faciliter la restructuration des entreprises de fabrication et de transformation, d'améliorer leur rentabilité et de permettre une meilleure force de concurrence.

Les entreprises de la chaussure et du tannage, les entreprises de fabrication et de transformation pourront bénéficier d'une aide spéciale.

Il est entendu également que le gouvernement fédéral veillera à ce que les négociations commerciales multilatérales ne portent pas préjudice aux P.M.E. Enfin les entreprises qui, à la suite des négociations de Tokyo sur les tarifs douaniers, souhaiteraient profiter des possibilités accrues d'exportation, pourront solliciter l'aide du P.E.E.

Les critères d'admissibilité aux divers programmes d'aide du P.E.E. peuvent varier, mais en général ils se résument aux trois suivants: rentabilité de l'entreprise et du sujet, possibilité pour l'entreprise postulant un prêt ou une assurance-prêt d'obtenir du financement à des coûts raisonnables; enfin le projet doit représenter un fardeau susceptible de justifier une subvention.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce a des bureaux régionaux dans toutes les provinces du Canada. On pourra y obtenir de plus amples renseignements sur ce programme.



Keith Godden

KEITH GODDEN

Président, Controlled Environments Ltd.
Winnipeg (Manitoba)

Pourriez-vous décrire votre entreprise?

Controlled Environments Ltd. s'occupe de création, de fabrication et de distribution d'équipements pour la recherche agricole, dans le but de résoudre les problèmes de nourriture dans le monde et de permettre à divers pays de produire davantage de denrées alimentaires. Il s'agit d'une compagnie d'envergure internationale puisqu'elle a des installations dans 70 pays.

Pourquoi avez-vous demandé l'aide du P.D.M.E.?

Pour faire face à la compétition, nous avons dû réviser nos méthodes de mise en marché.

Quels étaient vos objectifs lorsque vous avez demandé de l'aide?

Nos objectifs étaient de développer des produits et des marchés. Nous devions rembourser l'argent uniquement lorsque les objectifs auraient été atteints. Les sommes fournies devaient être considérées comme étant un prêt une fois les objectifs atteints; sinon, elles étaient perçues comme un octroi.

Dans quelle mesure avez-vous réussi?

Notre objectif principal était d'améliorer nos méthodes de mise en marché et d'augmenter nos ventes. Dans une large part, nous avons réussi sur les deux plans grâce au programme d'assistance.

Quel est l'état actuel de votre entreprise?

L'aide du P.D.M.E. a permis le développement de nouveaux secteurs au sein de notre compagnie. Nous avons évolué à un rythme accéléré et nos programmes sont maintenant administrés plus rapidement. Notre main d'oeuvre s'est accrue de 30 pour cent depuis deux ans.

Quels sont vos projets?

Nous voulons continuer à développer et maintenir notre position de meneur au niveau mondial. Nous désirons également créer de nouveaux produits et tirer plus d'avantages de nos activités internationales qui ont connu du succès.



Canadă

**S.V.P.
remplir
ce coupon**

Canadă

**S.V.P.
remplir
ce coupon**



PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Les dirigeants de P.M.E. qui n'en ont pas encore pris connaissance seront heureux d'apprendre qu'en 1981, après dix ans d'existence, le *Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.)* a été substantiellement modifié.

C'est dans le but de rendre le *P.D.M.E.* encore plus efficace que le gouvernement fédéral a décidé d'ajouter \$5 millions au budget de 1981-1982. Une somme identique sera de nouveau ajoutée au budget du Programme en 1982-1983.

La participation de la communauté industrielle et commerciale canadienne au *P.D.M.E.* s'accroît à un rythme de 30 pour cent environ par année. Les exportateurs canadiens, plus particulièrement ceux n'ayant pas d'expérience antérieure en mise en marché d'exportation, trouveront dans ce programme amélioré un plus large éventail de services orientés à la satisfaction de leurs besoins.

Il faut également mentionner qu'en plus d'accroître les fonds dont dispose le *Programme de développement des marchés d'exportation*, le gouvernement canadien a élargi le Programme en lui ajoutant une nouvelle action de *Soutien à l'expansion des marchés d'exportation*.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce entend reconnaître ainsi les nombreux efforts soutenus qui s'imposent aux propriétaires de P.M.E. qui doivent entreprendre des études de marché qui, souvent, exigent plusieurs déplacements et plus d'un séjour à l'étranger. Quant aux coûts de mise en application prévus dans le plan de pénétration des marchés extérieurs, ils pourront maintenant être étalés sur une période de trois ans.

Le *Programme de développement des marchés d'exportation* a été mis sur pied pour inciter les entreprises canadiennes qui n'ont jamais exporté à se lancer sur les marchés étrangers et pour aider les sociétés exportatrices à accroître leur activité commerciale ou industrielle.



Afin d'assurer la présence et l'aide du gouvernement fédéral dans toutes les opérations d'exportation, le *P.D.M.E.* a été divisé en diverses sections correspondant aux divers besoins des dirigeants d'entreprises et des gestionnaires de P.M.E. tout particulièrement.

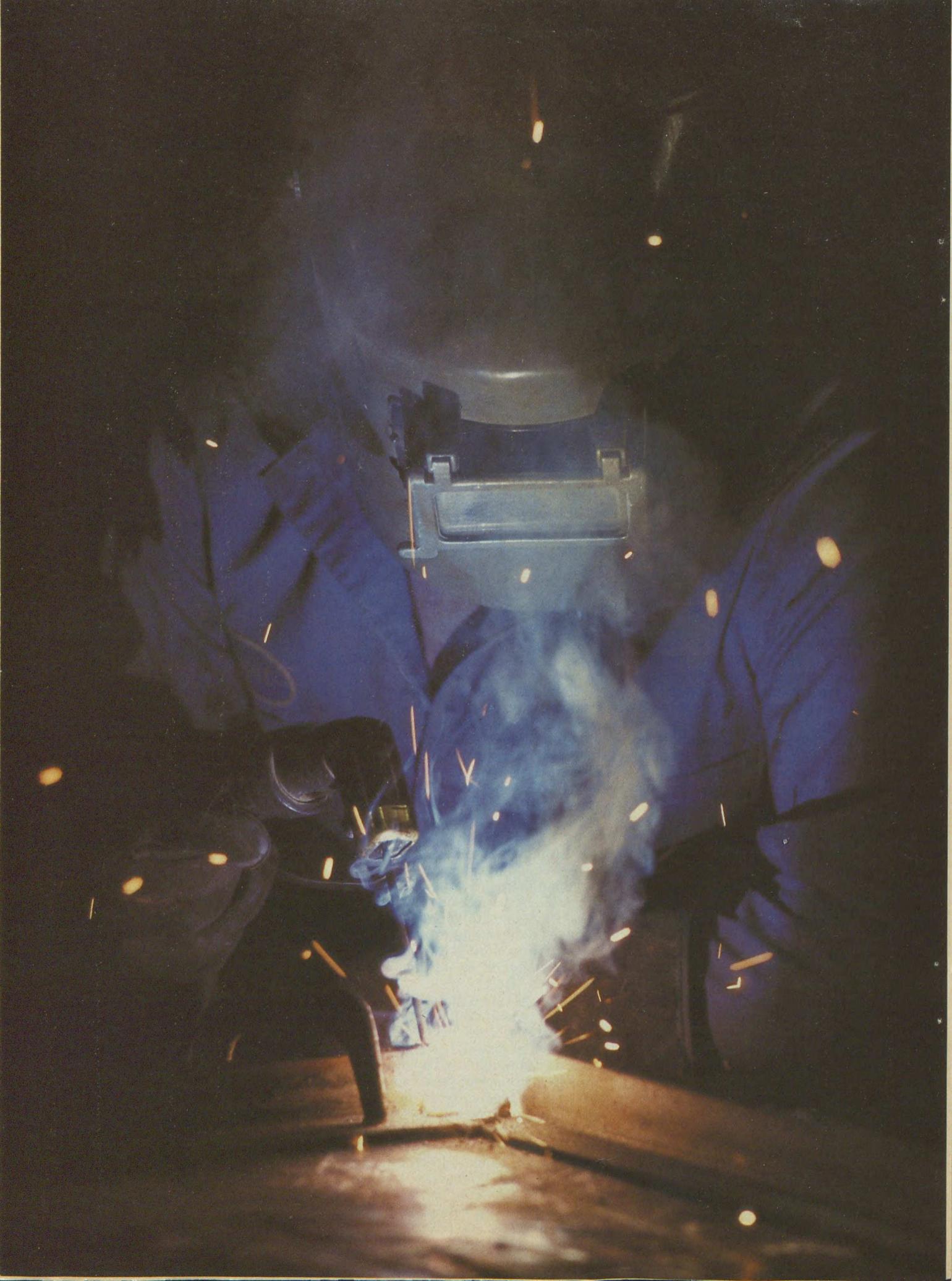
Ainsi on peut obtenir des subventions à frais partagés pour faire des soumissions pour des projets à l'étranger. Aux termes du *P.D.M.E.*, on tiendra compte des services de consultation, des services d'ingénierie et de construction et de la fourniture de marchandises et de services canadiens.

Les dirigeants d'entreprises pourront obtenir de l'aide pour effectuer sur place des études de marché et apprécier d'une façon concrète la rentabilité de leurs projets. Ils pourront organiser ces voyages de telle sorte qu'ils coïncident avec des foires commerciales ou des expositions industrielles. Une entreprise pourra assister à une même foire, avec l'aide du *P.D.M.E.*, jusqu'à concurrence de trois fois.

Les entreprises canadiennes peuvent obtenir des subventions

leur permettant d'inviter des acheteurs étrangers à venir visiter les installations canadiennes sur place et à étudier avec nos dirigeants d'entreprise les possibilités de nouveaux débouchés commerciaux. C'est dans la même perspective d'encouragement que l'on invite les entreprises, surtout les P.M.E., à se regrouper afin de réaliser des ententes collectives sur les marchés étrangers.

Mentionnons enfin que le *P.D.M.E.* tient particulièrement compte des produits des secteurs de l'agro-alimentaire et des pêcheries en général et qu'il vise à assurer leur présence sur les marchés internationaux. Le programme accorde des subventions pour identifier des marchés, participer à des foires commerciales, accueillir les acheteurs étrangers, réaliser des études de faisabilité et livrer des marchandises à titre d'essai.





PRÊTS AUX PETITES ENTREPRISES

Spécifiquement conçu pour les P.M.E., ce *Programme de prêts aux petites entreprises* est un service à la fois pratique et rapide, souple et diversifié.

S'agit-il de fonder une entreprise nouvelle sans toucher aux capitaux qui servent déjà à d'autres fins? S'agit-il d'un projet d'expansion ou d'un projet d'achat d'équipement? Les dirigeants de P.M.E. désireux d'obtenir un prêt peuvent entreprendre des démarches auprès d'une banque à charte ou de toute autre institution qui effectue des prêts.

Ensemble, l'emprunteur et le prêteur établiront la somme requise, les modalités de remboursement et le taux d'intérêt.

Ensemble également ils pourront remplir le formulaire de demande et l'adresser au programme de *Prêts aux petites entreprises* du gouvernement fédéral.

Dans le cadre de ce programme, on définit une P.M.E. comme toute entreprise déjà existante dont le revenu annuel ne dépasse pas \$1 500 000 ou toute autre entreprise nouvelle dont les projections de revenu annuel (52 semaines) ne dépassent pas cette même somme.

Les critères d'admissibilité au programme de *Prêts aux petites entreprises* visent à la souplesse et ont été conçus pour inclure le plus grand nombre possible de secteurs et d'opérations industriels et commerciaux.

Ainsi les entreprises qui oeuvrent dans les domaines de la fabrication, du commerce de gros et de détail, des services et de la construction sont admissibles.

Celles qui s'adonnent aux transports, aux communications, à l'immobilier et aux assurances peuvent également en bénéficier.



Les dirigeants de P.M.E. pourront obtenir de tels prêts pour réaliser deux grands types de projets:

- acquérir de l'équipement fixe ou mobile, le faire installer s'il y a lieu, le rénover ou l'améliorer;
- achat ou construction de nouveaux locaux, modernisation de locaux déjà existants et où s'exerce l'activité de l'entreprise.

Le montant consenti aux termes du programme de *Prêts aux petites entreprises* pourra atteindre \$100 000. En d'autres termes, on pourra obtenir des prêts couvrant jusqu'à 80 pour cent des coûts prévus pour acquérir de l'équipement fixe ou mobile et jusqu'à 80 pour cent des coûts prévus pour des travaux de construction ou de rénovation de locaux.

Le taux d'intérêt est fixé à un pour cent au-dessus du taux de base préférentiel et on peut obtenir

jusqu'à dix ans pour rembourser l'emprunt, à condition de faire au moins un remboursement par année.

Les institutions qui sont autorisées à consentir des prêts aux termes du programme sont les suivantes: banques à charte, caisses de crédit, caisses populaires, sociétés coopératives, sociétés de fiducie, compagnies de prêts et compagnies d'assurance qui sont elles-mêmes prêteuses.



ENTENTE SPÉCIALE ARDA: AMÉNAGEMENT RURAL ET DÉVELOPPEMENT AGRICOLE

Le programme *Spécial ARDA* est administré par le ministère de l'Expansion économique régionale (MEER) en vertu de la Loi sur l'aménagement rural et le développement agricole. Il est mis en application dans toutes les provinces de l'Ouest, sauf en Alberta. Il présente un intérêt tout particulier pour les chefs de P.M.E.,

Saskatchewan, par exemple, une association coopérative indigène a bénéficié d'une subvention aux termes du programme *Spécial ARDA* pour prendre en mains un ancien magasin coopératif à la veille de faire faillite et le transformer en une entreprise communautaire, financièrement autonome et en plein essor.

En Colombie-Britannique, certaines entreprises commerciales ont obtenu des subventions aux termes du programme *Spécial ARDA* dont, entre autres, une ferme ostréicole et un restaurant rattaché à une station-service.

Dans une région d'exploitation forestière, près de Le Pas, au Manitoba, le programme *Spécial ARDA* a permis à la communauté autochtone de Moose Lake de devenir un peu plus autonome sur le plan économique en transférant progressivement la propriété des débardeuses (grosses machines servant à déplacer le bois d'oeuvre), qui appartenaient à une société d'exploitation forestière, aux exploitants eux-mêmes.

Dans les territoires du Nord-Ouest, les personnes qui reçoivent des subventions aux termes du programme *Spécial ARDA* sont des chasseurs, des trappeurs et des pêcheurs. Ils ont utilisé les fonds qui leur ont été accordés pour acheter du matériel, construire des avant-postes et établir des liens de communication avec leur lieu de résidence à l'aide de postes émetteurs-récepteurs. Les petites entreprises de vente au détail ont également bénéficié des subventions du programme *ARDA*, de même qu'un nombre croissant de petites et moyennes entreprises de transport et de tourisme.

En 1980-1981, le ministère de l'Expansion économique régionale a versé près de \$13,5 millions en subventions aux entreprises établies dans l'Ouest canadien, en vertu du programme *Spécial ARDA*.



pour les agriculteurs autonomes, pour les chasseurs, les trappeurs et les pêcheurs, du fait qu'il vise à susciter de nouvelles possibilités d'emploi, à accroître les revenus, à améliorer les conditions de vie des ruraux, tout spécialement celles des autochtones.

À Stanley Mission, en



GLORIA PEDDLE

Ceramic Hobby House
Shearstown, Conception Bay (Terre-Neuve)

Pourriez-vous décrire votre entreprise?

Ceramic Hobby House est un studio où l'on enseigne la céramique. Nous offrons des cours quatre soirs par semaine. Nous acceptons aussi des commandes de gens qui ont entendu parler de nous. Ma soeur, Yvonne Saunders, et moi, nous occupons de l'entreprise, qui est d'envergure locale. Une fois l'an, nous exposons nos produits dans un kiosque et les vendons surtout à des touristes. Nous avons reçu une commande d'une Californienne qui avait vu notre travail à ce kiosque.



Yvonne Saunders (à gauche), Gloria Peddle

Pourquoi avez-vous demandé de l'aide?

Nous n'avions qu'un petit four à céramique et nous ne pouvions continuer ainsi en raison de l'intérêt croissant du public et de nos étudiants.

Qu'avez-vous reçu?

Dans le cadre de l'Entente auxiliaire sur le développement rural conclue entre le Canada et Terre-Neuve, nous avons reçu \$ 1 500 dont la moitié sous forme de subvention et \$750 sous forme de prêt à être remboursé mensuellement à un taux d'intérêt privilégié d'environ 8 pour cent. La seule condition rattachée à la subvention et au prêt était celle de demeurer en affaires pendant une période de trois années après avoir reçu ces montants.

Comment ce prêt/subvention a-t-il affecté votre entreprise?

Nous voulions produire davantage de pièces de céramique avec le moins d'ennuis possible. La subvention et le prêt nous ont permis d'acheter le plus gros four à céramique disponible. Dorénavant, nous n'avons plus à nous lever la nuit pour surveiller le four et les pièces de céramique qui y cuisent. Nous avons ainsi plus de temps à consacrer à nos loisirs personnels.

Quel est l'état actuel de votre entreprise?

Nous sommes en plein essor. Le nombre d'inscriptions à nos cours a augmenté, et nous pouvons mieux accueillir les étudiants et répondre à leurs besoins.

Quels sont vos projets?

Nous n'avons présentement qu'un petit studio dans le sous-sol de notre maison. Plus tard, lorsque les enfants seront tous à l'école, nous aimerions aménager notre entreprise dans un immeuble. Éventuellement, nous aimerions avoir un magasin; mais, à ce moment-là, il nous faudrait embaucher des employés.



SUBVENTIONS AU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Le *Programme de subventions au développement régional (P.S.D.R.)* a été mis sur pied pour favoriser la création d'emplois et susciter des investissements dans les régions à faible croissance du Canada.

Ce programme vise à encourager les petites et moyennes entreprises des régions désignées du pays à tirer parti des subventions offertes par le gouvernement du Canada et à favoriser la croissance économique de leurs régions respectives.

Les régions pouvant bénéficier des stimulants au développement régional sont les suivantes: Terre-Neuve, Nouvelle-Écosse, Île-du-Prince-Édouard, Nouveau-Brunswick, Manitoba et Saskatchewan, Yukon et territoires du Nord-Ouest. Ajoutons la plus grande partie du Québec et les régions septentrionales de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

Les subventions accordées en vertu de ce programme favorisent la croissance des entreprises, la stabilité économique et la création de nouveaux emplois. En 1980-1981, par exemple, 989 offres nettes de subventions ont été acceptées, totalisant une somme d'environ \$192,3 millions. Ces subventions devraient créer 20 000 emplois directs et susciter des investissements de l'ordre de \$992,3 millions de la part du secteur privé.

Le *Programme de subventions au développement régional* prévoit deux types d'aide principaux: les subventions au développement et les garanties de prêts qui sont destinées à l'expansion et à la modernisation d'installations de fabrication ou de transformation déjà existantes ou à l'implantation de nouvelles usines.

En 1980-1981, en vertu du *P.S.D.R.*, 135 offres de subventions ont été acceptées dans les provinces de l'Atlantique, ce qui devrait amener la création de 2 800 emplois directs.

Au cours de la même période, le Québec a reçu 671 subventions/prêts devant amener la création de 13 800 emplois directs. Environ les deux tiers des offres furent acceptées par des sociétés dans des régions désignées du Québec, le reste étant accepté par des entreprises installées dans la région de Montréal, exceptionnellement désignée jusqu'au 31 mars 1984. Cette désignation exceptionnelle a pour but d'accélérer la croissance de l'infrastructure industrielle du Québec en renforçant le rôle de la région métropolitaine en tant que centre manufacturier de la province.

Au Manitoba, en Ontario et en Saskatchewan, il y eut, en 1980-1981, respectivement 77, 54 et 32 offres acceptées devant amener la création de 1 400, 800 et 650 emplois directs. La Colombie-Britannique, l'Alberta et les territoires ont pu compter dix, sept et trois projets dont on attend la création de 100, 430 et 30 emplois directs.

Partout au Canada, les petites et moyennes entreprises ont reçu des aides financières pour fabriquer ou transformer une gamme de produits variés, tels que chaussures, pompes, tissage, acier, remorques, ciment, métal, vêtements, artisanat, boissons, poulet, pomme de terre, etc.



LES ENTENTES AUXILIAIRES AUX TERMES DES ENTENTES- CADRES DE DÉVELOPPEMENT

Toutes les provinces, sauf l'Île-du-Prince-Édouard et les territoires, ont conclu des *Ententes-cadres de développement (E.C.D.)* avec le gouvernement fédéral dans le but de déterminer les vastes objectifs de développement régional. L'Île-du-Prince-Édouard a conclu une entente similaire connue sous le nom de *Plan d'ensemble de développement*. Chacune de ces ententes tient compte des besoins et des problèmes précis, et des possibilités d'expansion de chacune des provinces ou territoires.

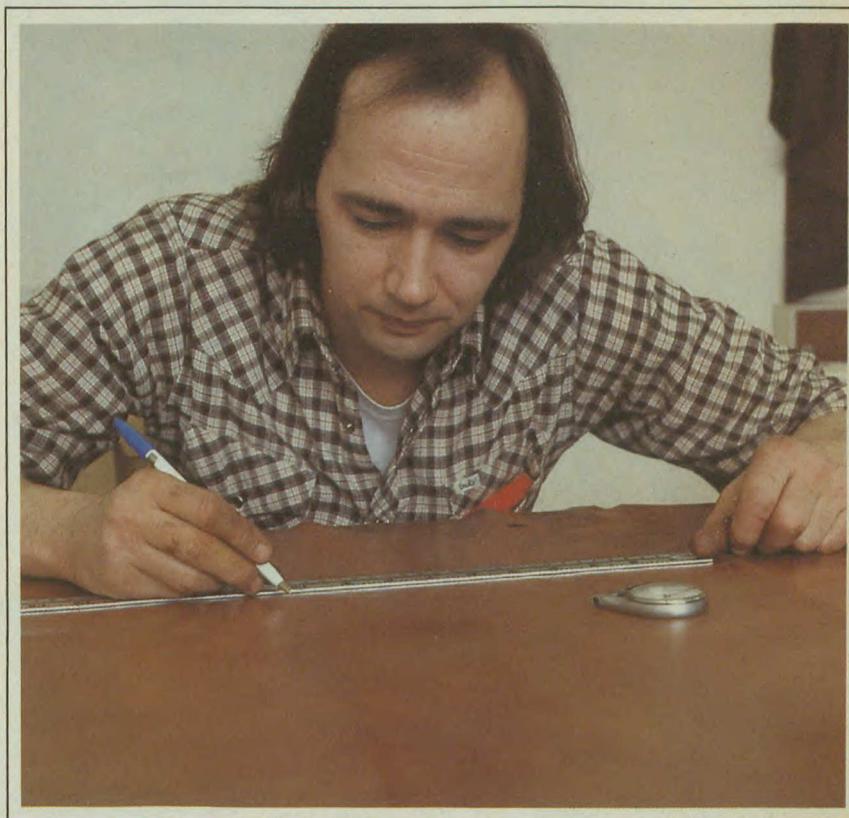
Les *E.C.D.* ne précisent nullement le travail à effectuer ni les moyens à prendre pour le faire; elles indiquent plutôt les domaines qui présentent des possibilités et des avantages. Cependant, chaque *E.C.D.* prévoit des ententes auxiliaires précises, et c'est en vertu de ces dernières qu'on peut entreprendre certains projets particuliers d'expansion économique.

Les ententes auxiliaires nécessitent un travail considérable de collaboration de la part des deux ordres de gouvernement et requièrent souvent la participation de plusieurs ministères fédéraux pour l'élaboration des ententes, la détermination des initiatives à entreprendre, l'allocation des fonds et la compétence en gestion.

Les ententes auxiliaires fédérales-provinciales qui découlent des *E.C.D.*, ainsi que le *Plan d'ensemble de développement* de l'Île-du-Prince-Édouard, couvrent tous les domaines du développement des provinces et des territoires, depuis l'agriculture et l'énergie jusqu'au tourisme et à l'industrie forestière.

Plusieurs projets sont réalisés grâce à des ententes auxiliaires sur une base communautaire ou industrielle, mais la plupart des provinces préfèrent qu'on ait prévu de l'aide à la P.M.E. au sein même de leurs ententes auxiliaires. Les sociétés admissibles à recevoir de l'aide aux termes de ce programme

pharmaceutiques, de transformation de denrées; des sociétés d'exploitation forestière et de bois d'oeuvre; des manufacturiers d'outils et de matrices; des fabricants de vêtements; des fleuristes; des compagnies de transport et de tourisme.



ne peuvent généralement pas solliciter de l'aide en vertu du *Programme de subventions au développement régional (P.S.D.R.)*. Il peut arriver qu'une société obtienne de l'aide aux termes d'une entente auxiliaire dans le but de s'établir et recevoir une subvention aux termes du programme de subventions au développement régional pour prendre de l'expansion ou se moderniser.

Certaines des petites et moyennes entreprises qui ont obtenu des subventions dans le cadre des ententes auxiliaires comprennent des artisans; des fabricants industriels, de produits





CONSULTATION AU SERVICE DES ENTREPRISES

Dans toutes les régions du Canada, la Banque fédérale de développement (B.F.D.) met quelque 2 000 conseillers à la disposition des chefs de P.M.E. Ces conseillers sont des retraités qui ont été, soit propriétaires de P.M.E., administrateurs ou gérants d'entreprises. Provenant d'une grande variété de compagnies et de domaines, ils sont disponibles pour venir en aide aux propriétaires de P.M.E.

La Consultation au service des entreprises (CASE) est spécialement conçue pour les gestionnaires de P.M.E. qui sont seuls à gérer leur entreprise. Il est impossible qu'une personne puisse tout connaître; par exemple, un électricien n'est pas nécessairement versé en publicité et un manufacturier de chaussures, un as du marketing; un spécialiste dans la transformation des produits de la pêche connaît peut-être mal les marchés internationaux. Comment s'y prendre pour ouvrir un restaurant? Comment améliorer le niveau des profits dans une compagnie laitière?

CASE est un programme spécifiquement conçu pour répondre aux besoins très diversifiés des entrepreneurs. Il faut insister d'autre part sur le fait que ce programme n'a pas uniquement été mis sur pied pour venir en aide aux entreprises en difficulté, bien que celles qui ont des ennuis puissent recourir aux services des conseillers. Plus de 14 000 consultations ont été effectuées jusqu'en 1981, et plus de 4 000 nouvelles entreprises ont démarré avec l'aide d'un conseiller.

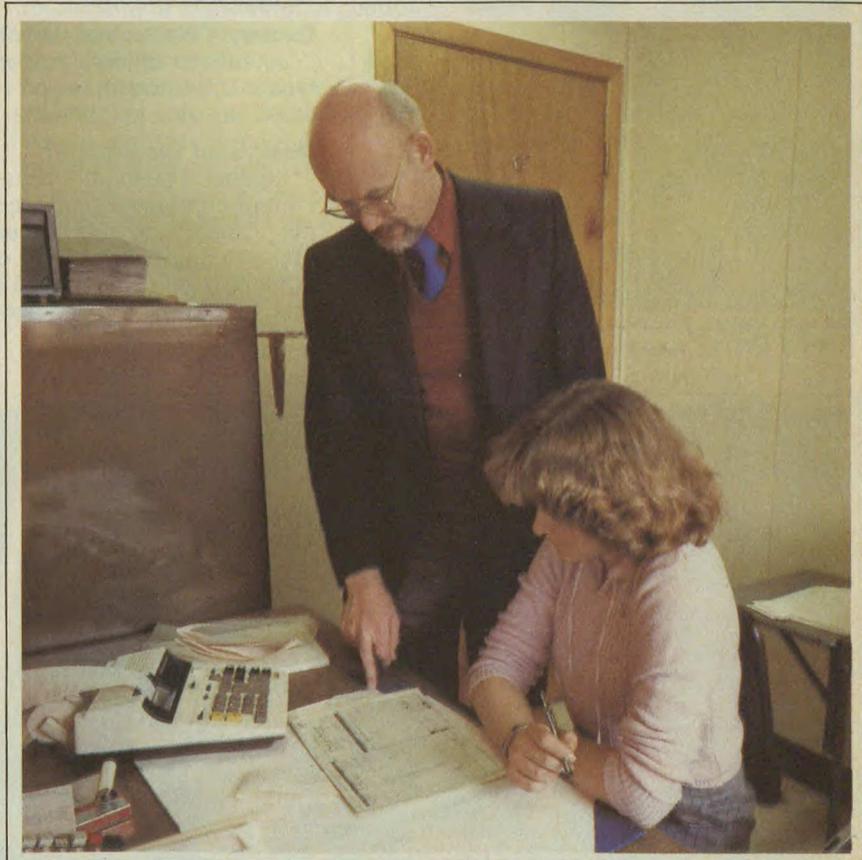
Dans les étapes de fondation d'une entreprise, CASE peut aider à développer des systèmes de contrôle et de tenue de livres, et même un programme de marketing. Cette consultation initiale avec le coordonnateur est sans frais.

Lorsque l'un des nombreux conseillers de CASE rend visite à une entreprise, il en coûte \$12.50 de l'heure à la firme concernée et le tarif minimum est de 4 heures. Le temps consacré au déplacement du conseiller et ses frais de transport sont absorbés par la

B.F.D. Puisque ces conseillers sont des personnes à la retraite, ils peuvent consacrer tout le temps nécessaire à l'étude des problèmes et des projets concernés. Dans le cadre de leur service de consultation, ils effectuent la recherche nécessaire et fournissent un rapport contenant

celles qui pourraient survenir et aider à la planification de développements subséquents.

Tous les propriétaires de P.M.E. trouveront les services de CASE très utiles pour les aider à maintenir la force, la prospérité de leur entreprise et sa capacité à faire face aux défis de l'avenir. Des



des recommandations précises. Ce rapport est remis au client pour sa propre utilisation.

En aidant les propriétaires et les dirigeants à améliorer leurs méthodes de gestion, CASE aide à renforcer un des secteurs-clés de la vie commerciale et industrielle au Canada.

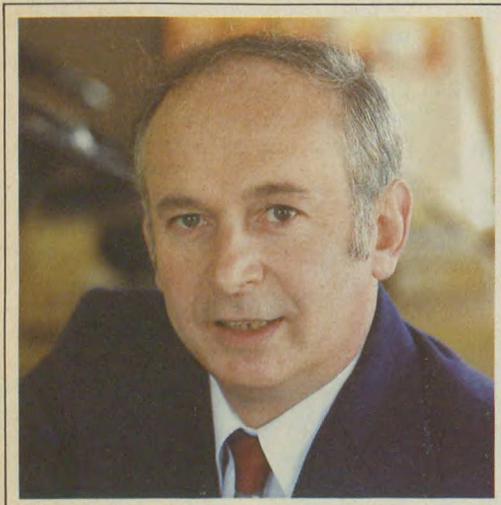
Il n'est pas nécessaire d'être un emprunteur de B.F.D. pour s'inscrire à ce programme. Ce service s'adresse à toutes les entreprises ayant moins de 75 employés; il n'existe pas uniquement pour résoudre des difficultés qui se sont déjà produites, mais pour prévenir

informations précises sur les services disponibles peuvent être obtenus à l'un des 45 bureaux de CASE ou à l'une des 100 succursales au Canada de la Banque fédérale de développement.



HENRY DANN

Président, Speedy Fork Lift Ltd.
North Vancouver (C.-B.)



Henry Dann

Pourriez-vous décrire votre entreprise?

Speedy Fork Lift Ltd. est une entreprise d'équipement usagé. La compagnie vend des camions à chariot élévateur usagés, mais en très bon état. L'entreprise fait affaire dans l'Ouest canadien et a un personnel de huit employés.

Pourquoi avez-vous demandé de l'aide?

J'ai suivi un cours en administration qui m'a permis de connaître le programme CASE et la Banque fédérale de développement. J'ai eu recours à ces services de consultation avant de me lancer en affaires.

Qu'avez-vous reçu?

Une assistance sous forme de consultations. J'y ai eu recours trois ou quatre fois par année depuis 1978 et cette consultation se poursuit toujours.

Quel est l'état actuel de votre entreprise?

Je suis en affaires aujourd'hui grâce aux conseils que j'ai reçus. L'entreprise va bon train. Le service de consultation m'a été d'une aide inestimable.

Quels sont vos projets?

Lorsque l'économie canadienne sera en meilleur état, j'ai l'intention d'ouvrir une succursale en Alberta, soit à Edmonton ou à Calgary. Je suis également en train de concevoir une toute nouvelle approche pour la création d'une entreprise dans un autre domaine, ici-même à North Vancouver; mais, encore une fois, tout dépendra de l'économie.





SÉMINAIRES DE GESTION DE LA PETITE ENTREPRISE

La Banque fédérale de développement (B.F.D.) organise plus de 1 500 séminaires par année à travers le pays. Ce sont des séminaires d'une durée d'un jour (ou demi-journées) et qui sont consacrés aux diverses questions de gestion qui se posent aux entrepreneurs à toutes les étapes de la vie de leur entreprise.

Donnés par les spécialistes de la B.F.D., ces séminaires touchent diverses questions d'intérêt vital, comme le financement, le fonds de roulement, le marketing, la gestion des ressources humaines, le contrôle des coûts.

Les directeurs d'entreprises s'engagent à verser de minimes frais d'inscription qui incluent le matériel nécessaire et les repas. Travaillant en petits groupes, ils adopteront l'approche de solution aux problèmes en utilisant des méthodes pédagogiques modernes, actives et dynamiques.

Un des points importants de cette activité de la Banque fédérale de développement est que les participants ont l'occasion de résoudre les problèmes particuliers à leur entreprise en utilisant le service d'aide de support d'après-séminaire.

Par exemple, lors d'un séminaire traitant du lancement d'une

entreprise, les participants couvrent toutes les étapes requises pour partir en affaires. En travaillant en groupes, et en utilisant la méthode d'étude de cas, les participants développent ainsi des plans d'affaires. À la fin du séminaire, ils reçoivent du matériel qui leur permet de développer leur propre plan d'entreprise et ont l'occasion de réviser ce matériel avec des représentants de la Banque.

Plus de 100 spécialistes à plein temps travaillent à la conception et à la réalisation de ces séminaires. Il importe donc de noter que chacun des cours a été créé à partir des besoins de la P.M.E. canadienne, selon ses besoins bien spécifiques et dans le but de répondre aux aspirations des propriétaires de petites entreprises.

Chaque année, 30 000 gens d'affaires assistent aux séminaires de la Banque et on estime que 40 pour cent d'entre eux s'enregistrent à d'autres.

Ces séminaires sont offerts partout au Canada dans des communautés d'importance diverse. Pour obtenir la liste révisée des dates et des endroits, il suffit de communiquer avec tout bureau de la Banque.

PRÊTS À TERME

Les objectifs de ce programme sont:

- d'aider à l'acquisition d'immobilisations telles que terrains, bâtiments, matériel, outillage, véhicules, aéronefs, etc.;
- de renflouer le fonds de roulement épuisé par suite de dépenses en immobilisations ou pour d'autres raisons, ou d'augmenter le fonds de roulement pour financer l'accroissement des ventes, etc.;
- de refinancer des engagements en cours dont les modalités de remboursement sont devenues trop lourdes pour l'entreprise;
- d'aider à financer l'achat d'une entreprise existante (changement de propriétaire);
- d'aider à l'aménagement de terrains destinés à la construction résidentielle;
- d'aider au financement de plusieurs autres types de propositions d'affaires.

Les taux d'intérêts sont fixes ou flottants et se comparent aux taux

disponibles du marché. Dans les cas de taux fixes, bien que la durée du prêt puisse s'étendre sur une longue période de temps, les taux d'intérêts seraient révisés à tous les trois ou cinq ans, en raison des taux et conditions obtenus par la banque elle-même dans l'obtention de ses fonds sur le marché monétaire.

Les modalités de remboursement sont souples et établies selon l'objet du prêt et la capacité de remboursement de l'entreprise. Une variété de modalités s'offrent au client: versements combinés (capital et intérêt), versements décroissants, calendriers de remboursement progressif, versements saisonniers. Toutefois, les intérêts doivent être payés mensuellement.

Les exigences de la banque sont flexibles. Elle prend généralement une charge sur les immobilisations de l'entreprise ou une charge flottante sur les autres éléments d'actif, ou les deux.



PARTICIPATION AU CAPITAL- ACTIONS

Les services financiers de la Banque fédérale de développement (B.F.D.) jouent un rôle prépondérant dans la gamme complète de ses activités. L'aide financière qu'elle apporte aux P.M.E. génère un impact économique important. De même son activité bancaire est centrée sur une contribution à l'assurance d'un avenir sécuritaire aux P.M.E.

La B.F.D. favorise ainsi la mise sur pied et la croissance des P.M.E. qui constituent plus de 97 pour cent des entreprises canadiennes.

Le financement par *Participation au capital-actions* peut devenir la solution idéale aux divers problèmes que posent la mise sur pied et l'évolution d'une entreprise.

La flexibilité et la systématisation de la planification et des prévisions budgétaires sont essentielles dans la phase de lancement de l'entreprise. La B.F.D. pourra rendre service dans de nombreuses situations, par exemple: favoriser l'expansion lorsque l'augmentation de passif risque de créer une charge

financière trop onéreuse; fournir du financement lorsque l'entreprise ne peut obtenir des emprunts autrement; faciliter l'obtention d'un autre genre de financement, d'une subvention, d'un cautionnement ou d'une garantie de bonne exécution; financer des projets novateurs ou des projets de mise au point ayant de bonnes perspectives de succès; faciliter un changement de propriétaire.

Le placement effectué par la Banque fédérale de développement comporte toujours une participation à la propriété de l'entreprise.

Un placement sous forme de capital-actions n'impose pas de charges financières directes à la compagnie.

Afin que la B.F.D. consente à faire un placement, il importe que les directeurs de P.M.E. aient fait la preuve de leur motivation et de leur compétence à bien gérer leurs affaires. Leurs projets et leurs projections seront étudiés minutieusement.

Après avoir reçu de l'aide, le propriétaire d'entreprise fait régulièrement rapport des progrès de ses affaires et des répercussions du prêt qu'il a reçu. Il est entendu que la B.F.D. voudra être informée de toute décision de la direction de l'entreprise qui est

susceptible de modifier sensiblement le cours des affaires. Il arrive même que la Banque se fasse représenter au conseil d'administration des entreprises qu'elle subventionne ou auxquelles elle consent des prêts.

On recommande à tous les chefs d'entreprise qui décident d'adresser une demande à la B.F.D. de présenter un plan d'affaires qui contienne des renseignements sur les actionnaires, sur le conseil d'administration, sur les gestionnaires, sur les produits et les marchés auxquels ces produits sont destinés. Ce plan renferme également les renseignements qui s'imposent sur les installations, sur les projets d'expansion et sur les projets financiers.

La Banque fédérale de développement compte plus de 100 succursales à travers le pays. Elle publie de nombreuses brochures et des dépliants sur la gestion des entreprises et sur les divers programmes qu'elle a mis sur pied pour venir en aide aux propriétaires de P.M.E.



INTRODUCTION

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) est une société commerciale de la Couronne qui appuie les entreprises canadiennes de toute taille vendant leurs produits à l'étranger. En gros, la S.E.E. offre deux types de services: financement à l'exportation et assurance-crédit à l'exportation.

Les *services de financement à l'exportation* comprennent des prêts à long terme aux acheteurs de biens d'équipement et de services destinés à de grands travaux, des lignes de crédit pour inciter les acheteurs étrangers à financer leurs achats à des conditions préétablies, des conventions de versements multiples lorsque les projets font appel à plusieurs exportateurs canadiens, le forfaitage de billets à ordre pour

les petites ventes à moyen terme et l'achat de billets à ordre pour les ventes à court terme.

Les *services d'assurance à l'exportation* protègent les entreprises canadiennes qui exportent à l'étranger. Ils comprennent l'assurance globale multirisques, qui s'applique à toutes les ventes à l'exportation; l'assurance individuelle, dans le cas de certaines ventes précises à moyen terme; les cautions de soumission et de bonne fin et l'assurance préalable au versement du prêt, lorsque les ventes sont financées par la S.E.E. Les Canadiens qui investissent à l'étranger peuvent aussi faire assurer leurs investissements par la S.E.E. La plupart des services d'assurances protègent les exportateurs contre les risques

commerciaux et politiques, mais la S.E.E. accepte aussi dans certains cas de n'assurer que les risques politiques.

À la demande de l'exportateur, la S.E.E. cédera le produit de polices d'assurances à la banque ou à l'institution financière qui appuie le crédit de cet exportateur au Canada. Elle offre aussi des garanties aux banques et aux institutions financières qui accordent du crédit au nom des exportateurs canadiens.

Toutes les petites et moyennes entreprises faisant affaire au Canada peuvent avoir recours aux services de la S.E.E. Les services décrits ci-dessous s'appliquent particulièrement aux petites entreprises.

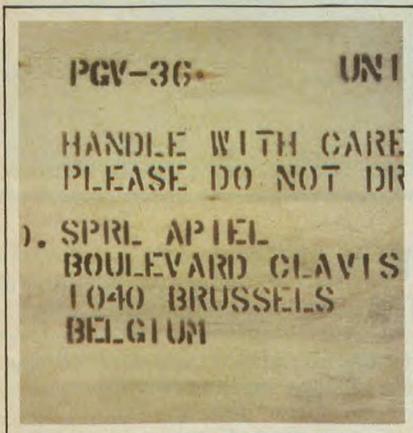
SERVICES DE FINANCEMENT À L'EXPORTATION

Baucoup de prêts à long terme consentis aux acheteurs de biens canadiens prennent la forme de *conventions de versements multiples* en vertu desquelles, lorsque la S.E.E. finance de grands projets, elle verse les fonds à plus d'un exportateur canadien. Ce mécanisme peut être utile aux petites entreprises puisque les diverses ventes peuvent être peu élevées. Ainsi, les petites entreprises n'ont pas besoin de signer des contrats de vente importants pour pouvoir fournir des biens nécessaires à la réalisation d'un projet à l'étranger financé par un prêt à l'exportation.

Les lignes de crédit sont un type particulier de prêts à l'exportation où l'emprunteur étranger, en général une institution financière, convient d'emprunter de la S.E.E. pour plusieurs opérations sans que les exportateurs et les acheteurs soient définis lorsque la ligne de crédit est établie. Les affectations ont lieu quand un acheteur étranger, la S.E.E. et un exportateur canadien acceptent une vente aux conditions préétablies. Les opérations commerciales sont plus faciles à réaliser, vu que les conditions de crédit sont déjà connues.

Pour certaines ventes, les exportateurs canadiens acceptent des billets à ordre émis par les acheteurs. La S.E.E. peut acheter ces billets sans recours et remettre du comptant aux exportateurs. La Société et l'exportateur signent alors *une convention d'achat de billets à ordre* où sont établies les modalités du financement. Les billets peuvent être garantis par une banque ou non. Lorsqu'il s'agit de financer à moyen terme de petites exportations de biens et services, la S.E.E. achète les billets en vertu de son service de *forfaitage*, qui consiste à acheter sans recours des billets à ordre garantis par une banque agréée chez la S.E.E. et émis par l'acheteur étranger en paiement des biens et services canadiens. La S.E.E. achète les billets à un prix reflétant les conditions du marché.

Les *garanties de prêts* sont un autre service utile aux exportateurs canadiens. Elles sont émises aux banques et aux institutions financières qui prêtent aux acheteurs de biens et services canadiens. Ce service favorise la participation du secteur privé au financement à l'exportation.





SERVICES D'ASSURANCES À L'EXPORTATION

Les entreprises canadiennes de toute taille peuvent assurer leurs ventes à l'exportation contre le risque de non-paiement par les acheteurs étrangers. Les risques inhérents aux ventes à l'étranger assurés par la S.E.E. comprennent les risques commerciaux, comme l'insolvabilité ou la carence de l'acheteur étranger, et les risques politiques, comme le blocage de

fonds, une guerre ou une rébellion, l'annulation de licences d'importation dans le pays acheteur ou de licences d'exportation au Canada.

Le plus important service offert aux petites entreprises est *l'assurance globale multirisques*, qui protège l'exportateur contre les risques commerciaux et politiques propres aux ventes à l'exportation. L'assurance peut varier s'il y a des besoins particuliers, mais les principaux types d'exportations assurées sont les ventes à court terme (généralement une période de crédit ne dépassant pas six mois) de matières premières et de produits semi-finis, de biens de consommation et de biens généraux ainsi que les services



TENEUR CANADIENNE

Dans la réalisation de son mandat, qui est de favoriser et d'accroître le commerce à l'exportation du Canada, la S.E.E. compte parmi ses objectifs principaux l'optimisation de la teneur canadienne des exportations. Elle cherche à y arriver en établissant des seuils que les exportateurs doivent atteindre s'ils veulent avoir accès à ses services et en conseillant ces derniers de façon à les aider à respecter et même dépasser les normes de teneur canadienne.

CONFIDENTIALITÉ

Afin de respecter la confiance avec laquelle les exportateurs et d'autres interlocuteurs lui fournissent des renseignements et d'éviter d'aider les concurrents des exportateurs, qu'ils soient canadiens ou étrangers, la S.E.E. a pour politique générale de ne pas indiquer qu'elle a été pressentie pour une opération avant que le marché soit conclu. La S.E.E. ne dévoile sa participation aux opérations de financement que lorsque l'accord de financement est signé. Dans le cas de l'assurance-crédit et de l'assurance-investissement, la

S.E.E. ne dévoile sa participation que sur demande et moyennant l'accord de l'exportateur.

COMMUNIQUER AVEC LA S.E.E. LE PLUS TÔT POSSIBLE

Quand les exportateurs envisagent des ventes à l'étranger, il est important qu'ils communiquent le plus tôt possible avec la S.E.E. pour s'assurer que ces opérations sont admissibles à l'appui de la S.E.E. Cette façon de procéder permet à la S.E.E. de conseiller et de guider les exportateurs et de s'assurer qu'ils font le meilleur usage possible de ses services.

Pour obtenir plus de renseignements et des conseils, il suffit de communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux de la S.E.E. Le siège social de la Société est à Ottawa et des bureaux régionaux sont situés à Montréal, Halifax, Toronto et Vancouver. Sur demande, la Société fera parvenir des circulaires d'information sur chacun de ses services.

d'ingénierie, de construction, de nature technique ou autre. Cette assurance peut prendre diverses formes:

- protection entre l'expédition de biens en série et de base et la réception du paiement;
- protection entre le moment de la commande de biens fabriqués selon les exigences de l'acheteur et la réception du paiement;
- protection pendant la prestation des services et jusqu'à la réception du paiement.

La S.E.E. recommande aux exportateurs de s'assurer contre les risques commerciaux et politiques. Mais quand les exportateurs jugent qu'ils n'ont

besoin de s'assurer que contre les risques politiques, la S.E.E. pourra leur offrir l'une ou l'autre des assurances suivantes:

- *Assurance globale-risques politiques* contre certains risques politiques précis propres aux exportations. Les exportateurs doivent assurer toutes leurs ventes à l'étranger à moins que la S.E.E. autorise l'exclusion de certaines;
- *Assurance sélective-risques politiques* contre certains risques précis propres aux exportations. Les exportateurs peuvent choisir les pays où ils veulent s'assurer, mais toutes les ventes dans les pays choisis doivent être assurées.

Dans le cas des ventes financées par la S.E.E., les exportateurs peuvent s'assurer contre les risques de production entre la date où le financement prend effet et la date de versement aux termes de la convention de

prêt. Il s'agit alors de l'*assurance préalable au versement du prêt*.

Lorsque les exportateurs doivent présenter des cautions de soumission ou des cautions de bonne fin ou encore qu'ils participent à un consortium, ils peuvent recourir à l'*assurance-caution de bonne fin*, à l'*assurance-consortium* ou à l'*assurance-cautionnement*, selon la nature de l'entente qui doit être convenue avec l'acheteur. Si la garantie est consentie par une institution financière ou une société d'assurance, la S.E.E. offrira à ces institutions une *garantie-caution de bonne fin* ou une *garantie-caution de soumission*. Si de telles demandes étaient formulées au cours de négociations menées par une petite entreprise, cette dernière devrait communiquer avec la S.E.E. le plus tôt possible.

Les Canadiens qui investissent à l'étranger peuvent demander à la S.E.E. une *assurance-investissement à l'étranger*, qui protégera leurs investissements contre des sinistres découlant de mesures politiques. Ce service s'applique aux nouveaux investissements à l'étranger.



PETER LEUNES

Président, Tannereye Ltd.
Charlottetown, (I.-P.-É.)

Pourriez-vous décrire votre entreprise?

Tannereye Ltd. est un fabricant de verres optiques et fumés de haute mode. Nous nous spécialisons dans l'utilisation de matériaux naturels. Notre produit est celui des montures de cuir pour verres optiques et fumés. La compagnie embauche 125 personnes et elle exporte 98 pour cent de ses produits à l'extérieur du Canada, surtout aux États-Unis, mais aussi en Europe et dans la région du Pacifique.

Pourquoi avez-vous demandé de l'aide?

Nous avons eu recours au *Programme d'expansion des entreprises* à un stade de croissance où nous avons besoin de capital. Nous voulions obtenir un emprunt garanti. Nous avons déjà un bon marché et beaucoup de potentiel.

Qu'avez-vous reçu?

Nous avons reçu une garantie de 90 pour cent d'un emprunt de \$130 000 et une subvention pour la recherche de \$79 000 qui contribua dans une proportion de 75 pour cent à notre programme de design.

Nous avons également obtenu de la Société pour le développement des exportations une garantie d'assurance à l'exportation. Cette assurance protège notre activité à l'étranger contre les risques commerciaux ou politiques.

Quels étaient vos objectifs et dans quelle mesure ont-ils été atteints?

Nos objectifs étaient le financement de la fabrication et de la vente des nouveaux produits que nous avons créés grâce à la subvention reçue dans le cadre du *Programme d'expansion des entreprises*.

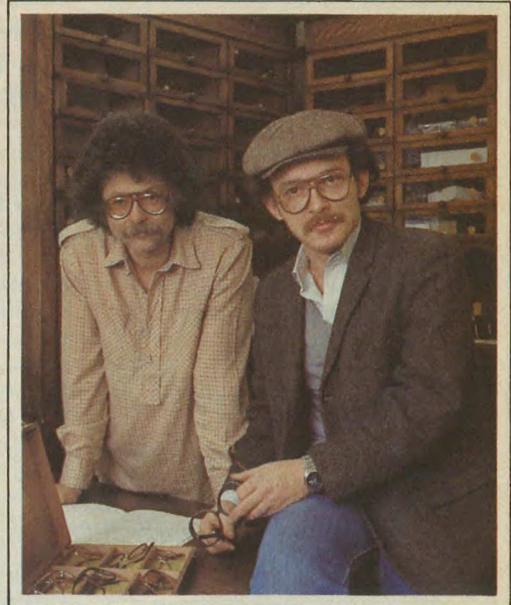
Nous avons mieux réussi que prévu mais pas aussi rapidement que voulu. Nous venons de signer des contrats qui auraient dû être signés six mois auparavant.

Quel est l'état actuel de votre entreprise?

Le nombre d'employés à notre service a augmenté de 50 à 125 et nos ventes ont quadruplé. À la base, nous vendions des montures à verres optiques recouvertes de cuir et n'avions que deux distributeurs. La demande pour ce produit se fit de plus en plus forte. Depuis que nous avons reçu la subvention, nous avons créé une toute nouvelle variété de produits. Nous créons maintenant des pièces que nous vendons aux fabricants. Notre marché s'est étendu.

Quels sont vos projets?

Nos projets sont de continuer à nous développer et de créer de nouveaux produits. Faisant partie du monde de la mode, il est important que nos design s'améliorent et changent.



Peter Leunes (à gauche), Michael Jardine



**Correspondance-réponse
d'affaires**

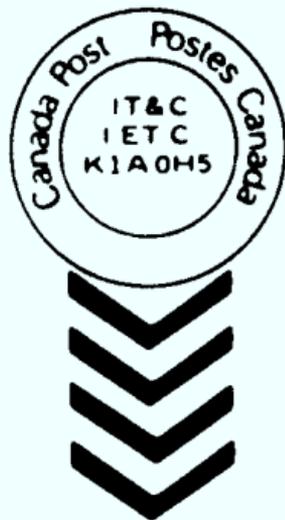
Se poste
sans timbre
au Canada

Le port sera payé par

**Business
Reply Mail**

No postage stamp
necessary if mailed
in Canada

Postage will be paid by



**Pleins Feux sur le financement de la P.M.E.
Direction de l'Information (98)
Industrie et Commerce
235, rue Queen
Ottawa, Ont. K1A 0H5**

S'il-vous-plaît, cocher la case appropriée.

- 1) Comment vous êtes-vous procuré cette publication?
- Foire commerciale
 - Bureau gouvernemental
 - Poste
 - Banque Fédérale de Développement
 - Banque à charte
 - En réponse à une annonce
 - De votre député
 - Autres (S.V.P. spécifier _____)
- 2) Cette publication est excellente bonne passable faible comme moyen de diffusion d'information sur le financement du gouvernement du Canada pour la P.M.E.
- 3) J'aimerais voir d'autres publications de ce genre, traitant de (indiquer votre préférence en numérotant de 1 (le plus important) à 4)
- Exportation
 - Commercialisation ou marketing
 - Support de gestion
 - Autres (S.V.P. spécifier _____)

- 4) Mon entreprise fait partie du secteur suivant:
- Agriculture, forêts et pêcheries
 - Mines
 - Construction
 - Manufacturier
 - Transport, Communication ou Utilité Publique
 - Commerce de gros
 - Commerce de détail
 - Finance, Assurance ou Immobilier
 - Services
- 5) La taille de mon entreprise:
- Nombre d'employés
- 1 à 10
 - 11 à 50
 - 51 à 100
 - 101 et plus
- Volume brut annuel
- Moins de \$ 100,000
 - \$ 101 000 à \$ 250 000
 - \$ 251 000 à \$ 500 000
 - \$ 501 000 à \$ 750 000
 - \$ 751 000 à \$1 Million
 - Au dessus de \$ 1 Million



PAIEMENTS ANTICIPÉS DES RÉCOLTES

Relativement nouvelle, cette loi a été adoptée en 1977 et elle vise à permettre aux agriculteurs d'acquitter leurs coûts de production d'après récolte.

Administré par Agriculture Canada, ce programme permet aux producteurs admissibles d'améliorer leur commercialisation en allongeant la période d'entreposage. Pour atteindre cet objectif, les producteurs faisant partie d'un organisme incorporé peuvent obtenir une avance de \$15 000 sans intérêt.

Le ministère de l'Agriculture du gouvernement fédéral:

- garantit le remboursement de 95 pour cent des emprunts bancaires consentis aux organismes de producteurs;
- paie les intérêts sur ces prêts lorsque les paiements sont faits conformément à la loi;
- établit le barème des paiements anticipés par unité de culture, ainsi que la garantie maximale applicable, vérifie les livres des organismes, et enfin examine et approuve chaque mois les demandes des organismes concernant les frais d'intérêts et les cas de non-remboursement.

Les organismes de producteurs s'engagent, entre autres:

- à négocier les prêts auprès des banques;
- à verser les paiements anticipés aux producteurs;
- à accepter la responsabilité de 10 pour cent des non-paiements;
- à acquitter les frais d'administration;
- à examiner la qualité et la quantité de la récolte entreposable de chaque producteur.

Quant au producteur individuel:

- il fait sa demande de paiement à l'organisme dont il est membre;
- il précise le volume de ses cultures entreposables;
- il s'est libéré de toute obligation antérieure à l'égard de sa culture et n'a pas été en défaut de paiement anticipé;
- il vend sa récolte à un acheteur ou à un courtier, qui fera une déduction correspondant au paiement anticipé et la remettra à l'organisme;



- il acquitte les intérêts lorsque le paiement anticipé est remboursé en comptant.

Chaque organisme doit soumettre sa demande avant le 31

juillet pour la campagne agricole allant du 1er août de l'année en cours jusqu'au 31 juillet de l'année suivante.

PROGRAMME D'AIDE FINANCIÈRE POUR LA CONSTRUCTION D'ENTREPÔTS DE FRUITS ET LÉGUMES

Les producteurs de fruits et légumes constitués en coopératives agricoles pourront s'inscrire à ce programme et obtenir une aide pouvant aller jusqu'à \$500 000.

Mis sur pied en 1973, ce programme aide les groupes de producteurs agricoles (groupe minimum de trois) à construire ou

à rénover des entrepôts spécialement aménagés pour la conservation des fruits et des légumes.

Cette aide du ministère de l'Agriculture s'adresse aux groupes de producteurs agricoles qui s'occupent de production, d'entreposage, de conservation, d'emballage, de mise en

marché, de distribution des fruits et des légumes. Subséquemment les deux marchés, intérieur et d'exportation, pourront être satisfaits pour une période de temps prolongée dans l'année.

Les entrepôts pour la construction ou la modernisation desquels on obtient des subventions doivent être équipés de systèmes de contrôle de l'atmosphère, systèmes d'humidification et de réfrigération qui satisfont aux normes et critères établis par Agriculture Canada.

Le ministère attache également beaucoup d'importance aux méthodes de manutention et de transformation des fruits et légumes. Compte tenu de la saison hivernale et de ses rigueurs, les entrepôts construits au Canada doivent être pourvus d'installations susceptibles de maintenir l'excellente qualité comestible de tous les produits.

Aux termes de ce programme, le gouvernement fédéral peut consentir une aide pouvant atteindre le tiers des coûts de construction ou de rénovation, jusqu'à concurrence de \$500 000.

On peut inclure dans ces coûts, l'achat et l'aménagement du terrain, les honoraires des architectes, l'achat de l'équipement technique, les travaux de construction et l'aménagement d'embranchements de voies ferrées.

Les dirigeants de P.M.E. qui ont reçu une subvention à la construction (rénovation) d'entrepôts de fruits et de légumes s'engagent à utiliser les installations dans une proportion de 50 pour cent des jours d'entreposage. Ils s'engagent également à utiliser les installations aux fins pour lesquelles elles ont été aménagées pour une période d'au moins dix ans.

En étudiant les demandes que lui adresseront les groupes de producteurs agricoles, le ministère s'intéressera particulièrement au territoire visé et au réseau de distribution des produits, à l'augmentation des revenus découlant de la subvention et des travaux effectués, aux méthodes de conservation et de manutention et aux projections d'auto-financement.

FONDS D'IMPLANTATION DES NOUVELLES CULTURES

L'évolution de l'agro-alimentaire, les exigences du marché de l'alimentation et la concurrence que livrent aux producteurs canadiens les divers marchés internationaux exigent des agriculteurs canadiens qu'ils s'adonnent à des travaux de recherche scientifique.

Il est rare cependant qu'un agriculteur qui gère sa propre entreprise puisse disposer du temps et des fonds qui sont nécessaires à de tels travaux. C'est pourquoi la recherche dans le domaine de l'agro-alimentaire est généralement confiée aux universités, aux instituts spécialisés et aux associations industrielles.

Le ministère de l'Agriculture du gouvernement fédéral met à la disposition des divers groupes de recherche un *Fonds d'implantation des nouvelles cultures*. Ce fonds permet à ceux dont les projets sont acceptés de recevoir une subvention pouvant atteindre 50 pour cent des frais admissibles engagés pour la réalisation des travaux.

Les projets admissibles couvrent un éventail assez large des sciences agro-alimentaires, depuis la recherche fondamentale de nouveaux moyens de production jusqu'à la mise en marché de nouveaux produits. Il peut s'agir de découvrir de nouvelles techniques de culture, de développer de nouvelles variétés, de nouvelles régions favorables à la culture, des types de sol que l'on n'a pas encore réussi à exploiter au maximum. Les méthodes d'utilisation, de conservation et de commercialisation des produits doivent être également mises à jour, améliorées ou transformées au rythme des changements climatiques, des modifications du sol et du développement de la technologie.

Voilà autant de sujets qui préoccupent le ministère de l'Agriculture et qui justifient la création du *Fonds d'implantation des nouvelles cultures*.

Tous les groupes constitués en société au Canada peuvent adresser une demande de subvention au ministère de

l'Agriculture en remplissant un formulaire spécifiquement conçu à cette fin.

On doit pouvoir établir l'originalité et l'importance du projet de recherche, en montrant en quoi il est novateur, comment il contribue à l'avancement des connaissances dans le domaine de l'agro-alimentation. Il faut également bien situer le projet par rapport aux recherches qui ont déjà été faites dans des disciplines identiques ou connexes. Enfin, les requérants sont invités à tenir compte des aspects pratiques du projet. On pense ici aux résultats concrets, aux études de marché, à la commercialisation, à la concurrence. Il faut ajouter que les travaux de mise en production commerciale comme telle ne sont pas admissibles, la recherche et l'innovation des connaissances agro-alimentaires étant au coeur de ce programme d'aide.

Ainsi les frais admissibles à l'obtention d'une subvention du *Fonds d'implantation des nouvelles cultures* comprendront, entre autres, les frais de main-d'oeuvre supplémentaire (étudiants, techniciens, scientifiques), les matériaux nécessaires à la réalisation du projet (engrais, graines de semence, fertilisants), les frais de voyage, d'informatique et de comptabilité.



FLORIAN SÉDILLOT

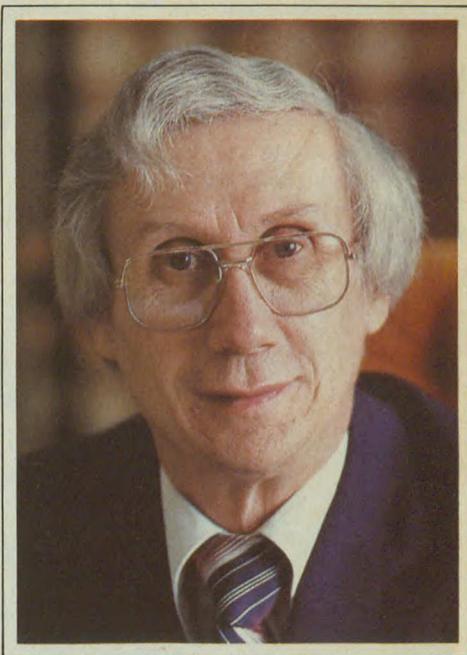
Directeur général, Société Coopérative Agricole du Sud de
Montréal, Sherrington (Québec)

Pourriez-vous décrire votre entreprise?

Il s'agit d'une coopérative fondée en 1963 dans le but de réunir les producteurs d'oignons de la région du sud de Montréal. Nous sommes présentement 32 producteurs regroupés. C'est dire qu'à nous seuls, nous représentons 33 pour cent du nombre total des producteurs d'oignons au Québec.

Dans quelles circonstances avez-vous demandé de l'aide?

Je dois d'abord vous dire que le 29 janvier 1977, un incendie rasait complètement notre entrepôt et que nous avons dû faire face à une situation assez inquiétante pour l'avenir de la coopérative et surtout pour celui de nos membres en tant que producteurs d'oignons.



Florian Sédillot

Qu'avez-vous reçu?

Une subvention de plus de \$400 000 du ministère de l'Agriculture du gouvernement fédéral nous a permis d'entreprendre la construction d'un nouvel entrepôt aux installations modernes.

Actuellement cette bâtisse mesure 140 x 282 pieds. On y fait l'entreposage, la conservation et l'emballage en sacs de deux ou de cinq livres qu'on retrouve dans les super-marchés dans un rayon de 300 kilomètres environ. Nous produisons 30 pour cent des oignons produits au Québec et je crois que nous avons le plus vaste entrepôt au Canada.

Quels sont vos marchés?

Nous vendons dans les provinces de l'Atlantique, surtout à Terre-Neuve. Nous avons étendu notre marché aux Antilles et au Royaume-Uni où l'on exige un oignon de grande qualité que nous sommes en mesure de leur garantir. Vous savez, l'oignon est d'une culture difficile et coûteuse, plus que la laitue ou la carotte, par exemple. Notre regroupement en coopérative permet au producteur de se spécialiser dans sa culture, alors que les 15 employés de la coopérative s'occupent en son nom de toutes les questions de marketing.

Quels sont vos projets?

Nous projetons un agrandissement de 110 x 170 pieds qui nous permettra des installations frigorifiques encore plus avantageuses et qui facilitera l'entre-deux récoltes.

FONDS DE DÉVELOPPEMENT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES CANADIENS

Mis sur pied par le ministère de l'Agriculture pour venir en aide aux groupes de producteurs agricoles, aux dirigeants de P.M.E. qui s'occupent d'agriculture et à divers autres organismes, ce programme a pour objectif de favoriser la croissance de la mise en marché des produits canadiens du secteur de l'agro-alimentation sur le marché interne.

Les sociétés commerciales et les P.M.E. qui se consacrent à l'agro-alimentation, les associations industrielles et commerciales, les universités, les instituts et organismes à but non lucratif sont admissibles et peuvent ainsi solliciter l'aide du

ministère de l'Agriculture aux fins suivantes:

- études de marché;
- promotion des ventes en magasin et promotion aux points de vente;
- mise au point de nouveaux produits ou de nouveaux procédés;
- fusion et centralisation des associations de producteurs afin de rationaliser l'exploitation des marchés.

Le programme de développement de la commercialisation des produits agricoles canadiens s'adapte avec souplesse à un éventail varié d'activités et d'initiatives reliées à l'agro-alimentaire.

Ainsi les études de marché, les

analyses techniques des produits et les études de rentabilité commerciale sont admissibles. Il en va de même pour les projets d'accroissement des marchés, de promotion et de distribution.

L'aide financière est accordée sous forme de contributions, afin de stimuler l'activité économique dans le secteur privé. La somme accordée atteindra 50 pour cent, au maximum, des coûts admissibles du projet.

Il est entendu que les P.M.E. qui demandent de l'aide financière aux termes de ce programme devront elles-mêmes être disposées à participer aux frais.





SUBVENTIONS POUR LES VÉHICULES AU PROPANE

Un des moyens les plus pratiques de réduire la dépendance du Canada à l'endroit des importations de pétrole est de recourir à des combustibles qui existent ici au pays et dont la production dépasse nos besoins.

Le propane est un de ces combustibles. Le Canada en produit 20 000 mètres cubes par jour, alors qu'il en consomme 10 000 seulement.

On utilise le propane, entre autres, pour chauffer les résidences, pour chauffer les industries, pour faire sécher les récoltes.

Les moteurs à combustion interne deviendront de plus en plus grands usagers du propane. Présentement au Canada, quelque 80 000 véhicules fonctionnent au propane dont 9 000 sont des véhicules routiers.

C'est dans le but d'aider les exploitants de parcs de véhicules commerciaux et les cultivateurs que le gouvernement du Canada a mis sur pied son *Programme de subventions pour les véhicules au propane*.

On estime à environ \$1 500 ou plus la conversion d'un véhicule au propane selon le nombre de réservoirs à propane installés. Afin de permettre aux P.M.E. d'amortir ces frais, ce programme peut leur offrir jusqu'à \$400 pour chaque véhicule au propane, au moment de l'achat à l'état neuf ou au moment de la conversion. Les travaux de conversion au diesel-propane peuvent bénéficier de la même subvention.

Les véhicules admissibles à une subvention au propane sont les suivants:

- véhicules agricoles de toutes sortes;
- véhicules routiers appartenant à des sociétés, comme les P.M.E. par

exemple, qui exploitent une entreprise au Canada, à certaines sociétés fédérales de la Couronne, à certains organismes à but non lucratif, aux municipalités, aux conseils et autres corps constitués par les municipalités.

Les P.M.E. qui n'auraient qu'un seul véhicule sont aussi admissibles que les grandes sociétés qui en ont de très

bougies et à des vidanges d'huile moins nombreux;

- moins de période d'inactivité du véhicule.

Les directeurs de P.M.E. auront profit à tenir compte du fait que dans la plupart des régions du Canada, le propane est moins dispendieux que l'essence et que cet écart va s'accroître; le propane est disponible auprès des



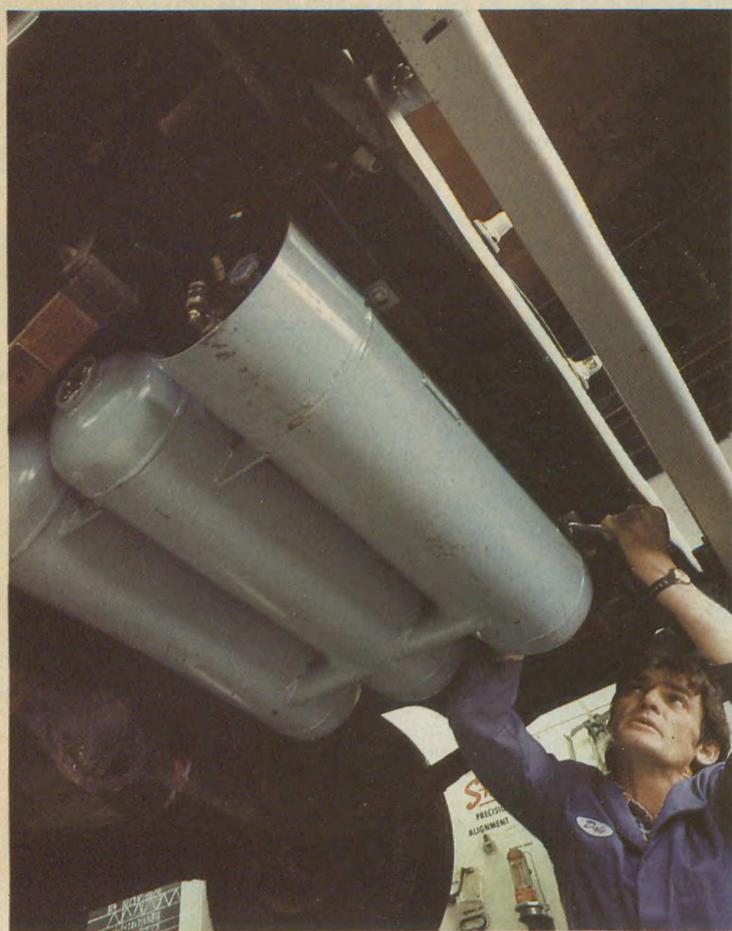
nombreux, puisqu'il n'y a pas de limite quant au nombre.

Il y a maints avantages à utiliser le propane dans les véhicules:

- combustion complète et, ainsi, utilisation plus efficace du carburant;
- accélération rapide et uniforme;
- démarrage à froid plus facile;
- par temps chaud, pas de poche de vapeur; par temps froid, pas de gel des conduites de carburant;
- durée de vie du moteur plus longue;
- frais d'entretien moins élevés, grâce à des changements de

distributeurs de propane et le nombre de détaillants s'accroît rapidement.

Les dirigeants auraient intérêt à noter que, lors de tests d'impact, les réservoirs au propane se sont avérés plus sûrs. Ils sont conçus pour pouvoir supporter plusieurs fois la pression normale de fonctionnement.



PAUL BÉLANGER

Président, Belgoma Transportation Ltd.
Sault-Sainte-Marie (Ontario)

Pourriez-vous décrire votre entreprise?

Belgoma Transportation Ltd. est une entreprise de transport de personnes; c'est surtout une compagnie de taxi comprenant une flotte de 23 véhicules avec taximètre.

Nous sommes en opération dans cette ville depuis 50 ans et nous employons 90 personnes.

Pourquoi avez-vous demandé de l'aide?

Le Budget du mois d'octobre 1981 annonça la mise sur pied du *Programme de subvention pour les véhicules au propane*. C'était la première fois qu'un projet concernait notre industrie. Ce projet revêtait beaucoup d'importance à nos yeux. Il offrait une subvention pour chaque véhicule converti de l'essence au propane.

Qu'avez-vous reçu?

Je fus la première personne au Canada à recevoir une subvention par le biais de ce programme. Le montant total était de \$7 200. La seule condition exigée en rapport à cet octroi était de prouver que le véhicule avait été converti. Cette preuve devait être une facture expédiée par la compagnie de transformation.

Quel est l'état actuel de votre entreprise?

Notre entreprise s'accroît parce que nos coûts ont diminué. Nous avons grandement réduit nos frais d'entretien et de carburant.

Quels sont vos projets?

Nos buts sont de continuer à prospérer et à grandir. Nous avons déjà commandé six nouveaux taxis au propane.



Paul Bélanger



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222155

RENSEIGNEMENTS

Pour toute demande de renseignements et des services décrits dans la présente brochure, veuillez adresser au Centre d'Information aux consommateurs de votre province. Les centres d'information aux consommateurs des provinces peuvent être rejoints en composant le numéro de la téléphoniste, Zénith 0-3200. Ce numéro Zénith, vous pouvez appeler en direct ou par l'interurbain, en composant:

| | |
|---------------|---|
| Saint-Jean | (709) 737-5000 |
| Halifax | (902) 426-7910 |
| Frédéricton | (506) 452-3808 |
| Charlottetown | (902) 894-3926 |
| Montréal | (514) 283-8185 |
| Toronto | (416) 369-4941 |
| Winnipeg | (204) 949-6163 |
| Regina | (306) 359-6666 |
| Edmonton | (403) 420-2952 (également pour les T.N.-O.) |
| Vancouver | (604) 666-2014 (également pour le Yukon) |

Canada 