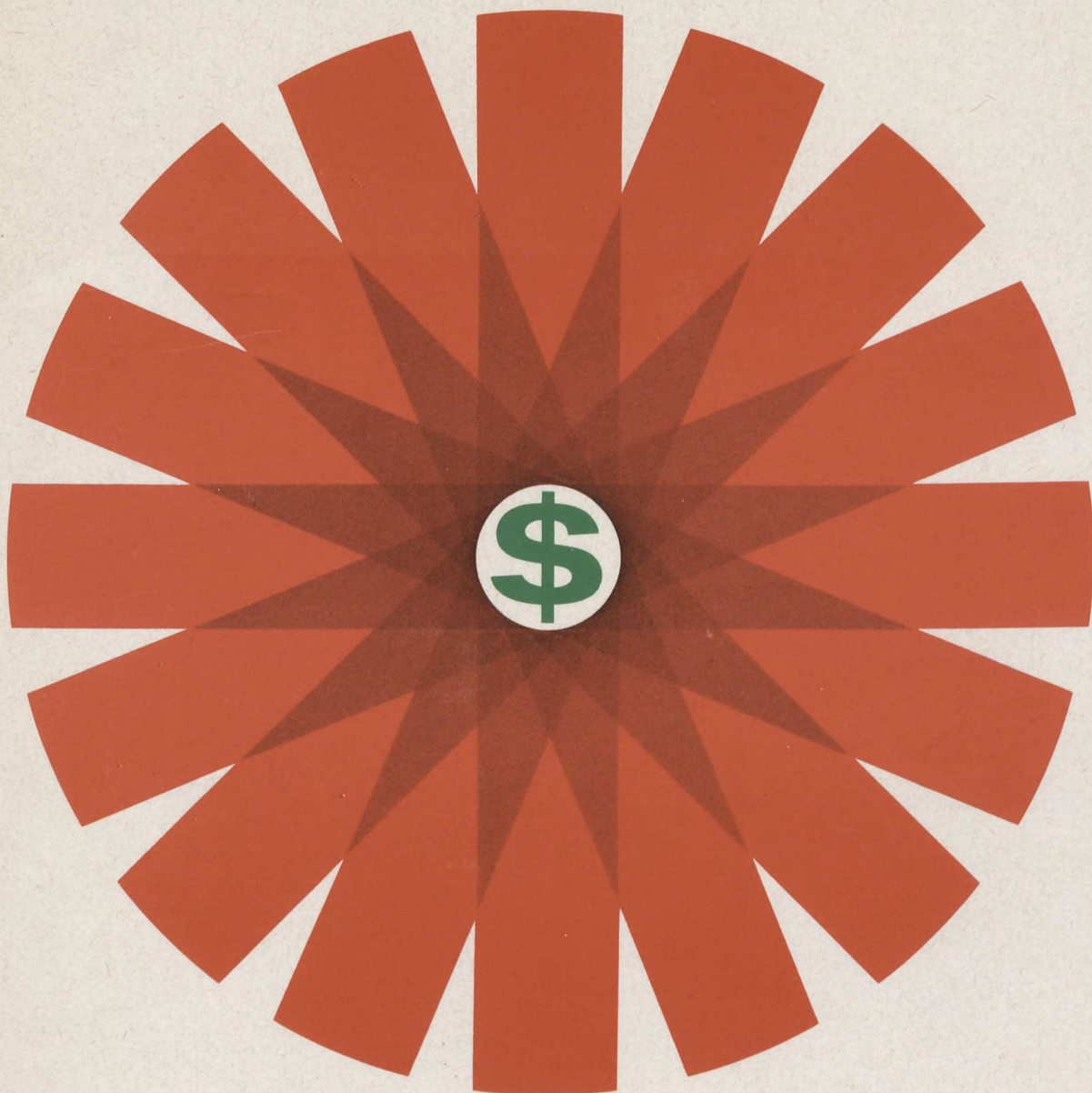



HF3226
.A414

1973

LE FINANCEMENT DES INDUSTRIES CANADIENNES





AVANT-PROPOS

Une question se pose à l'homme d'affaires désireux de rénover ou d'agrandir ses installations ou de lancer une nouvelle entreprise. Où trouver les capitaux de premier établissement ou d'exploitation nécessaires?

Quelquefois, l'homme d'affaires dispose d'assez d'économies pour la mise de fonds initiale. Dans d'autres cas, il lui faut ajouter aux capitaux de spéculation ou à son avoir propre, afin de doter l'entreprise de bonnes assises financières. Ou encore, il se voit dans l'obligation de recourir aux emprunts à long, moyen, ou court terme afin d'assurer les placements nécessaires.

Comment puisera-t-il aux épargnes des particuliers disposés à placer des fonds dans son entreprise nouvelle?

Quels sont les moyens d'obtenir ce genre de capitaux au Canada?

De quelle façon les opinions et les habitudes des prêteurs, les lois et règlements imposés aux institutions de crédit influent-ils sur la disponibilité des fonds?

Quelles sont pour les divers besoins de crédit les sources habituelles d'aide financière au Canada?

Y a-t-il au Canada des services spéciaux auxquels un emprunteur peut avoir recours?

Ce ne sont là que quelques-unes des questions que peut se poser l'homme d'affaires. La présente brochure l'aidera peut-être à trouver les réponses.

cat



Le financement des industries canadiennes

Deux sortes de capitaux peuvent être engagés dans le financement d'une entreprise.

Le capital-actions comprend les fonds placés dans l'entreprise par le propriétaire unique ou par les associés ou les actionnaires qui espèrent en tirer des bénéfices. Aucun intérêt n'est versé à l'égard de cette mise de fonds et rien dans la loi n'exige qu'elle soit remboursée aux bailleurs de fonds initiaux.

Le capital-obligations comprend les fonds avancés à une entreprise par des particuliers ou des organismes. Des intérêts doivent être versés à l'égard des fonds ainsi obtenus et la somme empruntée doit être remboursée en conformité des conditions du contrat.

Les moyens de financement accessibles aux entreprises canadiennes dépendent à certains égards du genre d'entreprise. Ainsi, les sources de capital-actions ne sont pas habituellement les mêmes pour les propriétaires uniques ou les sociétés en nom collectif que pour les entreprises constituées en sociétés, parce que, dans une certaine mesure, les propriétaires, les sociétés en nom collectif et les actionnaires n'offrent pas les mêmes garanties de solvabilité.

Préparé par
La Division des renseignements
industriels et commerciaux
Direction des services d'information
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5

TABLE DES MATIÈRES

Capital-actions et capitaux de spéculation	3
Les sociétés en nom collectif ou à propriétaire unique.....	3
Les sociétés constituées en corporation	3
Capitaux d'emprunt.....	4
Les emprunts à long et à moyen terme	4
Les emprunts à court terme	5
Les banques commerciales.....	5
Le crédit commercial.....	6
Les sociétés de courtage.....	6
Les sociétés de financement des achats.....	6
Les sociétés de crédit commercial.....	6
Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires.....	6
Les sociétés de petits prêts régies par la Loi sur les petits prêts	7
Achat, construction et location d'établissements.....	7
Les sources gouvernementales de crédit	7
Le secteur fédéral	7
Les prêts aux petites entreprises	7
La Banque d'expansion industrielle.....	8
La Société pour l'expansion des exportations.....	8
La Société de développement du Cap-Breton	9
Le secteur provincial	10
Alberta.....	10
Colombie-Britannique.....	10
Île du Prince-Édouard	11
Manitoba	11
Nouveau-Brunswick.....	12
Nouvelle-Écosse.....	12
Ontario.....	13
Québec	14
Saskatchewan	14
Terre-Neuve.....	15
Annexe A—Bureaux de la Banque d'expansion industrielle.....	16
Annexe B—Représentants de la Société pour l'expansion des exportations	17

Révisé le 1^{er} juin 1973

CAPITAL-ACTIONS ET CAPITAUX DE SPÉCULATION

Les sociétés en nom collectif ou à propriétaire unique

En règle générale, les membres d'une société en nom collectif assument non seulement une responsabilité collective, c'est-à-dire la responsabilité à part égale en ce qui touche les dettes de la société, mais ils sont en outre conjointement et solidairement responsables, c'est-à-dire que chacun est responsable du montant global si l'autre ou les autres partenaires manquent à leurs engagements.

Chaque associé peut engager légalement la société sans le consentement des autres. Par conséquent, ces sociétés doivent en général compter surtout sur les épargnes des associés et sur celles de leurs parents et amis pour l'ensemble des capitaux dont elles ont besoin pour établir ou agrandir l'entreprise. Dans certains cas, elles peuvent obtenir le reste des capitaux nécessaires de personnes qui s'intéressent au projet. Les directeurs des succursales de banque ou les dirigeants d'autres institutions financières sont souvent en mesure de fournir les noms de personnes qui ont exprimé le désir de placer des capitaux dans une entreprise prometteuse. De plus, un certain nombre de commissions municipales pour l'expansion industrielle sont en mesure de présenter des particuliers qui ont des fonds à placer.

Les institutions financières exigent normalement que les propriétaires d'un commerce disposent d'un capital-actions appréciable. Leurs exigences varient beaucoup selon le genre d'entreprise, l'expérience des propriétaires, les perspectives économiques et le reste. Un grand nombre de personnes ont la fausse impression que les organismes financiers ou gouvernementaux fourniront la totalité ou le gros des fonds nécessaires au lancement d'une entreprise commerciale. En réalité, l'entrepreneur lui-même doit assumer le principal risque; c'est ce qu'il fait en engageant ses propres fonds dans le commerce. S'il ne dispose pas lui-même d'un capital suffisant, il doit tâcher de trouver une ou plusieurs personnes qui fourniront avec lui la mise de fonds ou les capitaux de spéculation. Cependant, pour ce qui est des nouvelles entreprises qui n'ont pas fait leurs preuves, on peut dire sans hésiter qu'elles doivent normalement souscrire, sous forme de capital-actions, la plus grande part des fonds requis. Celui qui projette de lancer un nouveau commerce ou qui se propose d'agrandir ses installations ne doit donc pas s'imaginer qu'un organisme financier avancera de l'argent à une société en nom collectif ou à propriétaire unique pour laquelle la mise de fonds n'est pas suffisante.

Les compagnies d'assurance-vie, les sociétés fiduciaires, les sociétés de prêts hypothécaires et les caisses de retraite peuvent, dans certaines circonstances, fournir du capital-actions aux entreprises canadiennes, mais ces placements constituent, pour ces institutions, une fonction relativement peu importante.

Les sociétés constituées en corporation

Les sociétés constituées légalement obtiennent leur mise de fonds en vendant des actions ou valeurs. En général,

la responsabilité des actionnaires se limite à leur placement, c'est-à-dire au prix payé pour leurs actions. Cependant, en ce qui touche le capital-actions, il faut signaler certaines différences fondamentales entre les sociétés privées et publiques.

Même si les sociétés privées doivent se soumettre aux mêmes règlements généraux que les sociétés publiques, elles ont un nombre limité d'actionnaires (d'ordinaire pas plus de 50) et ne peuvent vendre leurs actions ou leurs titres au public. Par conséquent, les sociétés privées obtiennent ordinairement leur mise de fonds d'un nombre limité de personnes qui s'intéressent activement à l'entreprise. Les sociétés publiques, par contre, sont de beaucoup les plus aptes à réunir un capital-actions puisqu'elles peuvent vendre leurs actions à n'importe qui.

Lorsqu'une société publique a besoin de capitaux, elle prépare un prospectus qu'elle soumet aux autorités compétentes à l'échelon provincial ou fédéral. Le prospectus renseigne sur la société et son activité de façon à créer la meilleure impression possible chez les acheteurs éventuels conformément aux exigences de la Commission provinciale des valeurs mobilières ou le ministère fédéral de la Consommation et des Corporations, selon le cas.

La société doit habituellement déposer un exemplaire du prospectus, signé par tous les administrateurs, auprès des autorités fédérales ou provinciales qui surveillent la création des sociétés. Elle doit aussi normalement observer certaines autres formalités avant de s'adresser aux actionnaires éventuels.

Courtiers en valeurs. Une société publique qui cherche à vendre des actions sur le marché a généralement recours à un courtier en valeurs. En général, les petites entreprises auront peut-être de la difficulté à recueillir des fonds. Cependant, si elles confient leurs problèmes au courtier, ce dernier saura peut-être organiser une émission privée ou une petite émission publique d'obligations puisqu'il peut connaître des particuliers disposés à placer des sommes importantes dans des entreprises prometteuses.

Le courtier en valeurs est au Canada un intermédiaire financier qui met en communication ceux qui ont besoin de fonds et ceux qui ont de l'argent à placer. Il gagne sa vie surtout en achetant des valeurs de ceux qui cherchent des fonds et en les vendant aux investisseurs. Lorsqu'un courtier en valeurs s'engage à recueillir des fonds pour une société en garantissant l'émission de ses valeurs, il est tenu par contrat de fournir ces fonds même si sa campagne de vente échoue. En fait, le courtier en valeurs emploie ses propres ressources pour acheter toute l'émission, qu'il s'efforce ensuite de vendre à un prix supérieur à celui qu'il a payé afin de réaliser un bénéfice proportionné aux risques qu'il court et aux services qu'il rend. S'il doit conserver les titres en portefeuille assez longtemps ou les vendre à prix réduit, il peut es-suyer une perte.

Dans certains cas, le courtier ne consentira pas à garantir l'émission, mais se contentera de se réserver une option d'achat. Par un tel arrangement, le courtier agit seulement comme agent de la société émettrice et n'assume aucune des responsabilités du contrat de garantie. Dans l'un comme dans l'autre cas, la société émettrice n'assume aucune responsabilité pouvant résulter de la vente de ses valeurs.

Étant donné que le courtier est un intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur de valeurs, sa réussite dépendra dans une large mesure de son habileté à réserver sa garantie aux émissions de valeurs dont ses clients pourront retirer des bénéfices. Il doit donc toujours s'assurer que les valeurs qu'il garantit et achète sont saines. Cela présuppose d'ordinaire l'étude et l'analyse approfondies de facteurs comme les possibilités de croissance et de rentabilité de l'entreprise; l'efficacité et la compétence de ses administrateurs; la viabilité économique de l'entreprise; la nature et la valeur des avoirs qui garantiront les nouveaux titres; l'état du marché des valeurs et d'autres facteurs qui varient selon l'étendue et le genre de placement ou d'entreprise en cause. Il est évident que cet aspect du travail du courtier exige beaucoup de recherches et un grand sens des affaires. S'il est convaincu de la solidité de l'entreprise projetée, il recommandera le mode de financement le plus approprié.

Le coût de préparation et de vente d'une émission de valeurs, y compris les frais comptables, juridiques et d'études, constitue sans aucun doute un élément important en matière de financement par le public. Par conséquent, certaines valeurs promettant d'être de bonne qualité seront exclues parce qu'elles ne représentent pas un capital suffisant pour couvrir les frais d'émission. Il est difficile de fixer un minimum en chiffres absolus puisque celui-ci variera selon les circonstances. On peut cependant affirmer que toute émission inférieure à 100 000 dollars sera irréalisable puisque les frais seront proportionnellement trop élevés. À vrai dire, on a laissé entendre que peu de courtiers en valeurs sérieux accepteraient de lancer une émission publique de valeurs inférieure à 500 000 dollars. Les sociétés de capital spéculatif. Ces sociétés sont en voie de devenir un moyen de plus en plus important d'obtenir au Canada du capital-actions. Ces sociétés de capital spéculatif comprennent de nombreuses sociétés privées et publiques solidement parrainées. Elles sont disposées à fournir du capital-actions pour une prise de participation minoritaire, mais elles demandent à être représentées au Conseil d'administration. Dans certains cas, la société de capital spéculatif est en mesure d'aider à la gestion et au financement et alors, elle cherchera à consolider la société jusqu'au point où celle-ci pourra obtenir un financement public.

CAPITAUX D'EMPRUNT

Un grand nombre d'entreprises ne peuvent recueillir tous les fonds nécessaires sous forme d'actions. Étant donné que bien des personnes ne sont pas disposées à partager la direction et les bénéfices futurs avec des associés ou des actionnaires et comme il est souvent impossible de transférer de certains pays assez de capitaux pour fonder une entreprise au Canada, il leur faut souvent emprunter les fonds supplémentaires.

Il convient de se rappeler que le marché canadien du crédit commercial est divisé en deux secteurs: l'un s'occupant du crédit à moyen et à long terme (plus d'un an) et l'autre du crédit à court terme (un an et moins). Ces deux secteurs ont des normes et des méthodes d'évaluation de la solvabilité distinctes. Dans le cas des prêts à long et à moyen terme, les institutions de crédit attachent plus d'importance à la rentabilité de la société emprunteuse sur une période de plusieurs années et à son aptitude à rembourser le prêt. Pour les prêts à court terme, on s'appuie surtout sur le bilan comptable afin de déterminer si, advenant la liquidation, l'actif courant produirait assez de fonds pour rembourser le prêt.

Les emprunts à long et à moyen terme

Les avoirs fixes de l'entreprise, c'est-à-dire ceux qui durent plus d'un an, doivent d'ordinaire être financés par la mise de fonds versée dans l'entreprise par les propriétaires ou par des prêts à long ou à moyen terme dont la durée correspond à celle qui est prévue pour ces avoirs.

Le crédit commercial à long et à moyen terme se répartit au Canada en deux grandes catégories: les emprunts auprès du marché libre et les emprunts directs.

Les emprunts du marché libre constituent un moyen exceptionnellement économique et efficace de recueillir des capitaux pour les grandes entreprises. Ces émissions publiques d'obligations sur le marché organisé du capital sont d'ordinaire confiées à un courtier en valeurs.

Puisque relativement peu d'entreprises, bien entendu les plus importantes, sont en mesure d'émettre des obligations, la plupart des sociétés commerciales doivent négocier des emprunts directs à long et à moyen terme avec un organisme financier, une société affiliée ou un ou plusieurs particuliers. Le remboursement de ces emprunts est garanti d'ordinaire par une hypothèque qui grève les avoirs fixes de la société. Si l'emprunteur ne remplit pas ses obligations, il s'expose à une saisie par ordre du tribunal et l'actif hypothéqué devient effectivement et juridiquement la propriété du prêteur. La législation des hypothèques relève de la compétence provinciale.

Les compagnies d'assurance-vie, de fiducie et de prêts hypothécaires ainsi que les caisses de retraite sont les principales sources de prêts à long et à moyen terme pour l'entreprise canadienne. Les banques à chartre peuvent également consentir des prêts à moyen terme. Par la nature des fonds dont elles disposent pour leurs placements, ces institutions jouent un rôle bien plus important dans le financement de l'expansion d'entreprises existantes que dans la création d'affaires nouvelles. Cependant, les compagnies d'assurance-vie prêteront, à l'occasion, à de nouvelles entreprises surtout lorsque ces dernières disposent d'un actif net appréciable et de la compétence technique nécessaire.

Les compagnies d'assurance-vie, de fiducie et de prêts hypothécaires ainsi que les caisses de retraite fournissent normalement les fonds demandés en achetant les titres et les obligations de sociétés intégralement garantis par une hypothèque sur la propriété immobilière, les prêts-bail, les établissements et le matériel. S'il s'agit de prêts hypothécaires, la loi contraint la plupart de ces institutions à ne prêter qu'une valeur proportionnelle à la valeur de la propriété grevée. Dans certains cas, elles peuvent acheter des titres et des obligations, même sans garantie hypothécaire.

Pour les prêts hypothécaires, la valeur des biens immobiliers grevés n'est pas toujours la seule à entrer en ligne de compte. L'expérience a démontré que les prêts hypothécaires sur une usine ou un immeuble qu'on ne peut adapter facilement à des fins nouvelles comportent un risque considérable. C'est pourquoi l'on accorde autant d'importance aux profits réalisés par l'emprunteur sur une période de plusieurs années et à la solvabilité probable qu'à la valeur même des gages.

On peut obtenir du crédit des sociétés de financement pour l'achat de toute machine ou de l'équipement de production. Pour cela, il faut que la société de financement constate, lorsqu'elle évalue ses risques, que l'acheteur sera capable d'amortir la somme due sur le matériel avec les revenus qu'il retirera de son exploitation. Il n'y a pas de règles fixes pour les acomptes à verser et l'acquit initial acceptable (acompte en espèces ou crédit d'échange) doit être fonction de l'état neuf ou usagé du matériel financé, de son taux réel d'amortissement, des conditions de crédit demandées pour le solde, et de la cote de solvabilité du client. L'acompte acceptable est généralement de 15 à 25 p. 100 pour le financement du matériel neuf et de 25 à 35 p. 100 pour le matériel usagé. Les délais de remboursement sont généralement fixés suivant les préférences du client.

Les sociétés de financement offrent également des facilités de crédit pour la location de matériel de production lorsqu'on estime que certaines entreprises ont avantage à louer ce genre d'équipement plutôt que de l'acheter. Elles achètent du matériel selon les spécifications de certaines sociétés et le louent ensuite à des conditions qui conviennent à l'utilisateur. Ces sociétés de financement "des ventes" achètent aussi du matériel à certaines des sociétés et le louent à d'autres et elles s'occupent en outre de l'escompte des contrats de location.

Les sociétés de financement prêtent, depuis de nombreuses années, des capitaux à l'industrie canadienne. Elles fournissent des fonds à court et à moyen terme pour les projets industriels et commerciaux. Dans ce secteur, les transactions financières peuvent atteindre des sommes de 5 millions de dollars. Les sociétés de financement accordent des prêts de capitaux et des prêts aux entreprises pour l'achat de biens et d'équipement de production, pour des projets d'agrandissement, des fusionnements, des prises de possession d'autres sociétés, et d'autres entreprises d'ordre commercial. Elles fournissent également des services d'hypothèques commerciales.

Les emprunts à court terme

Le fonds de roulement de l'entreprise correspond d'habitude à ses besoins ordinaires et à ses besoins saison-

niers ou de pointe. Le financement des *besoins normaux* doit être assuré par une source relativement permanente, la mise de fonds des propriétaires, par exemple, ou des prêts à long terme. Les sommes provenant de cette source doivent garantir au moins la survivance de l'entreprise jusqu'à l'obtention d'un crédit ou de recettes satisfaisantes. Cependant, chaque entreprise constate que ses besoins en fonds de roulement varient beaucoup au cours de l'année selon les tendances saisonnières particulières à l'industrie, selon le cycle de la production ou selon les fluctuations des prix. Puisque ces besoins de *pointe* sont temporaires, leur financement doit se faire à court terme suivant leur durée.

Les crédits à court terme dont la plupart des entreprises ont besoin proviennent d'ordinaire d'une des sources suivantes: (1) une banque commerciale, habituellement celle où la société dépose ses fonds; (2) le créancier fournisseur qui, par un compte de crédit "ouvert", finance habituellement le stock; (3) les maisons de courtage; (4) les institutions de crédit non bancaires: sociétés de financement des ventes commerciales et de petits prêts.

Les banques commerciales—Le montant des crédits qu'on peut obtenir d'une banque dépendra du "tampon des capitaux de spéculation" engagés dans l'entreprise par l'emprunteur. Si la banque doit risquer ses fonds sous la forme d'un prêt, elle demande que l'emprunteur risque les siens dans la même proportion. Pour plusieurs types d'entreprises, la mise de fonds des propriétaires peut être relativement petite par rapport au chiffre d'affaires, lequel peut avoir pour elles une importance dépassant de beaucoup celle des capitaux fixes. En présence d'une telle disproportion, certaines banques ne sont pas disposées à leur fournir assez de crédit pour toutes leurs opérations, si tant est qu'elles leur en fournissent. Autrement dit, si l'on veut emprunter d'une banque un fonds de roulement suffisant, il faut engager dans l'entreprise un apport correspondant de capitaux de spéculation. Le crédit bancaire dépend en grande partie de cet apport.

À l'heure actuelle, le système bancaire du Canada comprend la Banque du Canada, banque centrale de l'État; sa filiale, la Banque d'expansion industrielle; et dix banques commerciales à charte appartenant à plus de 156 000 actionnaires, dont la plupart sont des Canadiens. Ces 10 banques qui se disputent la clientèle commerciale comptent plus de 6 500 succursales et sous-agences au Canada; elles sont régies par la Loi fédérale sur les banques, dont l'adoption remonte à 1871 et qu'on remanie tous les 10 ans pour la mettre au pas de l'évolution économique et commerciale.

Placée sous la surveillance générale du siège social, la succursale n'agit pas isolément. Sa solvabilité ne peut être ébranlée par les conditions locales puisque la maison-mère l'épaulera au besoin et assumera la pleine responsabilité de ses engagements et de ses entreprises. Les fonds excédentaires des succursales où les dépôts dépassent les prêts sont inscrits au crédit du siège social, qui met ces liquidités à la disposition des succursales qui reçoivent plus de demandes d'emprunts. Si l'on applique ce principe à l'ensemble du système, on peut dire que les banques à charte, qui exercent leur activité à l'échelle nationale, mobilisent les épargnes de plusieurs millions de personnes à travers le Canada et, à même ce fonds

commun de dépôts, dispensent le crédit dans les régions du pays où le besoin s'en fait sentir. Ainsi, le manque de fonds à l'échelon local ne devrait jamais entraîner de pénurie de crédit.

Il appartient aux banques à charte de consentir des prêts aux emprunteurs qui peuvent employer cet argent avantageusement dans des entreprises légitimes offrant une perspective raisonnable de remboursement dans des conditions normales. Les banques accordent aussi des prêts à moyen terme à des fins d'immobilisations et à plusieurs autres fins. Cependant, les prêts bancaires sont en général consentis pour alimenter les fonds de roulement et l'on prend des dispositions pour que le prêt soit remboursé à même les recettes normales de l'emprunteur. Ici encore, les emprunteurs fournissent habituellement une garantie, à moins que leur situation financière soit assez solide et leur entreprise assez bien gérée ou établie pour motiver un crédit sans garantie.

Outre les pouvoirs de prise en gage sur les biens réels ou personnels et sur les propriétés mobilières ou immobilières dont les banques sont investies en termes généraux par la Loi sur les banques, elles peuvent encore, lorsqu'elles consentent des prêts à certains emprunteurs, notamment les fabricants, grossistes, expéditeurs, négociants, éleveurs, pêcheurs et ainsi de suite, accepter en gage le matériel brut qui doit être transformé, les articles fabriqués ou achetés et le produit de l'élevage ou de la culture, le matériel utilisé dans la fabrication ou la transformation, les droits de forage, le transfert des créances à recouvrer et beaucoup d'autres formes de nantissement.

Les banques à charte ont des services de renseignements à la disposition de ceux qui songent à établir des entreprises industrielles ou commerciales au Canada et à l'étranger; elles se feront un plaisir de répondre aux questions relatives au financement des entreprises et à d'autres sujets très variés.

Le crédit commercial—Bon nombre de petites entreprises profitent régulièrement du crédit que leur offrent les fournisseurs. À moins d'un paiement comptant au moment de la commande ou de la livraison, la valeur des marchandises reçues est "empruntée" par l'entreprise jusqu'au règlement de la facture. Cette dette s'appuie seulement sur la garantie des conditions normales de paiement qui ont cours dans chaque secteur particulier des affaires et sur la bonne réputation de la maison. D'ordinaire, le créancier n'a pas besoin d'une autre garantie pour la somme qu'on lui doit et ne s'y attend pas, mais la plupart des sociétés ont un service de crédit ou ont recours à des agences spécialisées qui font enquête sur la cote de crédit d'un nouveau client avant que sa commande soit acceptée. Toute maison qui respecte habituellement ses engagements peut obtenir des ouvertures de crédit substantielles de cette manière.

Outre le crédit offert par les fournisseurs de matières premières, on peut souvent obtenir du crédit du fabricant de biens d'équipement. Les fabricants de matériel de bureau, de camions de livraison, de machines industrielles, etc., offrent très souvent des programmes de financement qui permettent à l'acheteur de se procurer ce matériel à tempérament et de le payer à même les recettes courantes.

Les sociétés de courtage—Ce sont des sociétés qui se spécialisent dans l'achat direct et définitif des créances actives de leurs clients. Le client s'en remet aux conseils de son courtier quant à la somme de crédit qu'il peut assumer. Il expédie ensuite ses marchandises et transfère la créance au courtier. Ce dernier assume dès lors tous les risques et défraie les pertes et les frais de recouvrement des créances qu'il a achetées.

Les sociétés de courtage offrent des services importants aux hommes d'affaires canadiens. Généralement elles s'intéressent aux fabricants et grossistes qui produisent et vendent des articles pour lesquels les commandes sont constantes ou périodiquement renouvelées: souliers, textiles, articles fabriqués et même certaines matières premières comme le bois de charpente et autres matériaux de construction, etc.

Elles font des avances de fonds sur les créances qu'elles ont achetées et les transforment ainsi en argent comptant. Les courtiers s'occupent normalement des créances remboursables dans un délai de 30 à 90 jours, mais ils acceptent aussi des périodes plus longues, parfois jusqu'à six mois. En général, ils acceptent les créances à court terme et non celles à long terme résultant des ventes à tempérament. Par contre, ils accordent parfois des prêts à moyen terme, sur warrants ou nantissements analogues, à leurs clients réguliers.

Ces dernières années, on a constaté que les sociétés canadiennes qui s'occupent d'exportation ont de plus en plus fréquemment recours aux sociétés de courtage.

Le courtier perçoit un intérêt sur les créances qu'il escompte, plus une commission. La commission est sa rémunération pour le risque et pour les frais d'encaissement et autres charges qu'il assume ainsi.

Les sociétés de financement des achats—S'il est vrai que le rôle de ces institutions est largement reconnu en matière de crédit à la consommation, il n'en reste pas moins que les prêts industriels et commerciaux qu'ils offrent constituent un apport de plus en plus important au financement destiné à l'expansion et à la production industrielle. Dans ce domaine, elles offrent du crédit à terme de trois genres: le financement des achats, la location et les prêts commerciaux. Ces trois différents modes de financement sont décrits dans la section qui traite des emprunts à long et à moyen terme.

Les sociétés de crédit commercial—Bien que les entreprises de ce genre soient encore peu répandues au Canada, le crédit commercial est un champ d'activités spécialisé et mérite une attention particulière. Les sociétés de crédit commercial consentent habituellement des prêts garantis par une cession de créances ou d'effets à recevoir à peu près comme les banques et les sociétés de petits prêts. Elles prêtent aussi sur warrants et financent l'achat de certains genres de matériel. Tout comme les maisons de courtage, elles se spécialisent habituellement dans l'escompte des créances de fabricants et de grossistes mais n'assument toutefois aucun risque. En règle générale, elles ne se chargent pas du recouvrement des créances et n'offrent pas de services de consultation.

Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires—Bien que les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires ne soient pas de grands fournisseurs de crédits à court

terme aux entreprises, leurs règlements leur permettent dans une certaine mesure, de consentir des prêts.

Les sociétés de petits prêts régies par la Loi sur les petits prêts—Pour les prêts jusqu'à 1 500 dollars inclusivement, les sociétés de petits prêts sont soumises aux règlements restrictifs de la Loi sur les petits prêts adoptée par le parlement canadien. Aux termes de la loi, quiconque désire prêter 1 500 dollars ou moins à des taux d'in-

térêt dépassant 1 p. 100 par mois doit d'abord demander une licence. Les prêts dépassant 1 500 dollars ne sont pas régis par cette loi; ils peuvent donc être consentis aux taux et pour une durée à convenir entre prêteur et emprunteur. Les sociétés de petits prêts traitent surtout avec les consommateurs pour les besoins personnels, mais elles consentent accessoirement des prêts aux entreprises commerciales.

ACHAT, CONSTRUCTION ET LOCATION D'ÉTABLISSEMENTS

Souvent les capitaux dont disposent les dirigeants d'une entreprise ou qu'ils peuvent recueillir par la vente d'actions au public ne suffisent pas pour améliorer l'entreprise à l'échelle désirée.

En pareil cas, beaucoup d'entreprises préfèrent éviter une immobilisation de fonds immédiate pour la construction ou l'achat d'installations. Au moins pour les deux ou trois premières années, elles trouvent plus avantageux de louer des locaux adéquats. Les organismes provinciaux et municipaux d'expansion industrielle, le Canadien National, le Canadien Pacifique et certaines compagnies d'énergie électrique sont d'ordinaire en mesure de renseigner les hommes d'affaires sur les immeubles industriels qu'ils peuvent obtenir sous le régime de la location ou de l'achat-bail.

L'achat-bail est un contrat par lequel le propriétaire loue un immeuble ou construit au gré du locataire moyennant un loyer annuel. Le loyer annuel est fondé sur le coût d'achat ou de construction plus un intérêt, répartis sur un certain nombre d'années. À l'expiration du bail, généralement 10 à 15 ans, l'immeuble devient la propriété de son locataire.

En étant locataire plutôt que propriétaire dans les premières années, la nouvelle entreprise peut utiliser les liquidités de façon productive au lieu de les geler dans des propriétés immobilières. Le prix de l'immeuble sera déterminé par le loyer annuel consenti par le locataire, sa cote de solvabilité et la valeur des biens immobiliers servant de gage. On trouve plusieurs institutions au Canada, y compris les sociétés d'assurance-vie, de fiducie et de prêts hypothécaires, pouvant fournir des établissements industriels et commerciaux sous ce régime.

Dans certaines municipalités, des particuliers ont groupé leurs ressources financières et créé un fonds destiné à aider de nouvelles entreprises à y construire leurs établissements. Cette aide prend habituellement la forme d'un prêt hypothécaire. Nous signalons à l'attention des entreprises déjà établies que les compagnies d'assurance-vie peuvent, dans le cadre de la loi qui les régit, faire des placements immobiliers et qu'elles s'intéressent de plus en plus à ce genre d'investissement. Les caisses de retraite et les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires s'intéressent vivement, elles aussi, à ce genre de placements.

LES SOURCES GOUVERNEMENTALES DE CRÉDIT—LE SECTEUR FÉDÉRAL

Alors que les diverses institutions financières privées sont la principale source de fonds pour le financement des affaires, il existe des cas où il est relativement difficile aux entreprises moyennes d'obtenir satisfaction de cette manière au Canada. Cela se vérifie surtout pour les programmes d'expansion industrielle demandant des placements à long terme. Dans certains cas, les projets d'agrandissement industriel ou d'expansion commerciale nécessitent une assistance financière d'un genre que ne peuvent offrir les institutions commerciales habituelles. C'est l'existence de ces besoins financiers qui est à l'origine de deux sources du secteur fédéral; la Loi sur les prêts aux petites entreprises et la Loi sur la Banque d'expansion industrielle.

Les prêts aux petites entreprises

La Loi sur les prêts aux petites entreprises autorise les banques à charte et d'autres organismes de prêts désignés par le ministre des Finances à prêter sous la garantie du gouvernement fédéral afin d'aider les petites entreprises dans le domaine de la fabrication, de la construction, du transport, des communications, du commerce de gros et de détail et de la plupart des services, à moderniser et à améliorer leur matériel et leurs locaux, y compris l'achat et la construction.

La petite entreprise commerciale est, aux termes de la loi, celle dont les recettes brutes pour l'exercice financier au cours duquel le prêt est demandé, ne sont pas

appelées à dépasser 500 000 dollars. Le prêt maximum est de 25 000 dollars et ne peut dépasser le principal des sommes dues pour l'ensemble des prêts consentis à l'emprunteur. Compte tenu de la somme empruntée et d'autres facteurs pertinents, la maison de prêt peut accorder jusqu'à 10 ans pour le remboursement d'un prêt. Une garantie de l'État pour un prêt de ce genre a habituellement pour effet de réduire légèrement le taux d'intérêt par rapport aux taux courants.

Le règlement d'application de la loi prévoit quatre catégories principales de prêts:

- (a) les prêts pour le matériel fixe, c'est-à-dire pour financer l'achat, l'installation, la rénovation, l'amélioration ou la modernisation du matériel qui fait habituellement partie des biens immobiliers;
- (b) les prêts pour l'équipement mobile, c'est-à-dire pour financer l'achat, la rénovation, l'amélioration ou la modernisation du matériel qui ne fait pas habituellement partie des biens immobiliers;
- (c) les prêts pour l'amélioration des locaux, c'est-à-dire pour financer la rénovation, l'amélioration, la modernisation, la transformation ou l'agrandissement des locaux;
- (d) les prêts pour l'acquisition de locaux de remplacement c'est-à-dire pour financer la construction ou l'achat de locaux de remplacement.

Les trois premières catégories de prêts sont accessibles au locataire et au propriétaire, mais dans les cas (a) et (c) le locataire qui emprunte doit être nanti d'un droit de location dont la durée dépassera d'au moins deux ans celle de l'emprunt. La quatrième catégorie est seulement à la disposition des propriétaires qui ont fait ou qui feront l'acquisition des locaux pour lesquels un prêt est consenti. Dans le cas de l'outillage fixe ou mobile, la maison de prêt peut consentir des fonds jusqu'à concurrence de 80 p. 100 du prix comptant du matériel, y compris les frais d'installation ou le coût des travaux. Dans le cas des prêts pour l'acquisition des locaux de remplacement, la maison de prêt peut accorder jusqu'à 90 p. 100 de la valeur de l'ouvrage.

En vertu de la loi, les prêts sont consentis d'après les règlements fédéraux, mais les décisions sur l'admissibilité des emprunteurs et sur les avances de fonds sont de la compétence exclusive de la société ayant accordé les prêts.

Le ministère des Finances est chargé de l'application de la loi. Pour toute précision, prière de s'adresser au Surintendant, Administration des prêts garantis, Ministère des Finances, Ottawa K1A 0G5.

La Banque d'expansion industrielle

La Banque d'expansion industrielle prête son concours pour la création de nouvelles entreprises et pour le financement des programmes d'expansion des entreprises canadiennes de petite ou de moyenne envergure.

La Banque prête de l'argent, garantit les emprunts consentis par d'autres et peut acquérir des actions dans une entreprise en vue de les remettre en circulation. D'une façon générale, toute entreprise commerciale ou industrielle peut bénéficier d'un prêt de la Banque d'expansion industrielle.

La fonction de la Banque étant de suppléer aux services des autres prêteurs, elle n'étudie une demande d'emprunt que lorsqu'il est impossible d'obtenir ailleurs le financement désiré à des conditions raisonnables. En vertu de la loi qui la régit, la Banque doit s'assurer qu'un capital acceptable est déjà placé dans l'entreprise ou le sera par d'autres qu'elle-même. Lorsque ces exigences sont respectées, la Banque accorde un prêt en autant que l'entreprise est saine et administrée avec compétence.

Les prêts de la BEI aux entreprises nouvelles ou existantes servent à l'achat de terrains et de bâtiments, à la construction de nouveaux immeubles, à l'achat de machines et de matériel et à diverses autres fins. Bien que la Banque ne prête pas pour financer des stocks et des créances actives en concurrence avec les sources de crédit existantes pour couvrir ces besoins, elle peut, dans des circonstances particulières, consentir des prêts pour accroître le fonds de roulement qui permettra d'agrandir l'entreprise ou de redresser sa situation financière.

La plupart des prêts de la Banque sont remboursés en 10 ans et les modalités de remboursement se conforment aux prévisions de rentabilité de l'emprunteur. En règle générale, ils sont garantis par une créance privilégiée sur l'actif immobilier.

Pour plus de précision sur la façon de demander un prêt à la Banque d'expansion industrielle, prière de s'adresser au bureau de la Banque le plus proche. La Banque compte environ 45 bureaux à travers le Canada (voir l'annexe A). Elle met également à la disposition des petites entreprises un service de consultation. On obtiendra d'autres renseignements en s'adressant au Directeur des services de renseignements, Banque d'expansion industrielle, C.P. 6021, Montréal 101 (Québec).

La Société pour l'expansion des exportations (SEE)

Dans l'exercice de son mandat qui est de promouvoir le commerce des exportations, la Société offre (1) une assurance-crédit à l'exportation; (2) une assurance-investissement à l'étranger; (3) le financement à long terme des exportations.

L'assurance-crédit à l'exportation s'applique au crédit à court terme, ne dépassant pas 180 jours, pour la vente de biens de consommation; au crédit à moyen terme, ne dépassant pas cinq ans, pour la vente de biens d'équipement tels que la machinerie lourde; et les services rendus à un client étranger dans le domaine du design, de l'assistance technique et de la mise en marché, de même qu'aux exportations invisibles comme les brevets et les honoraires des vérificateurs. Elle offre à l'exportateur une protection contre le non-paiement dû à de nombreuses causes d'ordre financier ou politique comme l'insolvabilité, le défaut de paiement, le gel des devises, la guerre ou la révolution dans le pays de l'acheteur, l'annulation d'un permis d'importation et toute autre cause ne relevant ni de l'exportateur ni de l'acheteur.

Le financement des biens et services à court terme est assuré pour une durée d'un an par l'émission d'une police qui couvre le montant global des ventes de l'exportateur à l'étranger. Les primes sont proportionnelles à la valeur facturée des ventes dont l'entreprise fait rapport mensuellement à la Société. Pour les biens d'équi-

pement et les services dont la vente est financée à moyen terme, chaque transaction fait l'objet d'une police d'assurance à prime fixe.

Les polices d'assurance reposent sur le principe de la responsabilité conjointe. La SEE assume au plus 90 p. 100 des risques d'ordre financier ou politique sur les polices à court terme; quant aux polices à moyen terme, elle assume au plus 90 p. 100 des risques commerciaux et au plus 95 p. 100 des risques politiques.

Pour aider le titulaire d'une police d'assurance à financer ses exportations, la Société consentira à verser à n'importe quelle banque ou institution financière la somme pour laquelle il était assuré contre une perte. La SEE peut aussi fournir 100 p. 100 des garanties à une institution financière qui consent à financer la vente à moyen terme de biens d'équipement et de services.

Assurance-investissement à l'étranger—La Société offre une assurance pour protéger les investisseurs canadiens contre les risques politiques comme la guerre, la confiscation ou le gel des capitaux dans les pays étrangers. Il peut s'agir d'immobilisations sous forme de capital-actions dans une entreprise en pays étranger tout aussi bien que d'un prêt permettant à une personne de mettre sur pied une entreprise dans le pays où elle se trouve. Seules les nouvelles immobilisations faites dans les pays en voie de développement sont admissibles à ce service d'assurance-investissement à l'étranger. Les polices reposent sur le principe de la responsabilité conjointe.

Financement des exportations—La SEE consent des prêts ou garantit le financement privé à des taux d'intérêt pouvant faire concurrence sur le marché international à des acheteurs étrangers de biens d'équipement et de services canadiens. Les fabricants canadiens peuvent ainsi profiter de termes égaux à ceux qu'offrent les fournisseurs sur le marché international. Elle consent également des prêts aux banques de développement des pays étrangers à l'intention des importateurs qui désirent acheter des biens d'équipement canadiens.

Seules les transactions importantes peuvent profiter d'un financement à l'exportation. Les biens d'équipement et les services peuvent comprendre, par exemple:

l'industrie énergétique: complexes hydro-électriques ou nucléaires, programmes d'électrification, lignes de transport d'énergie.

l'industrie du transport: avions, installations aéroportuaires, simulateurs de vol, matériel de navigation, transporteurs maritimes, locomotives, matériel roulant, métro, oléoducs.

l'industrie des communications: matériel de télécom-

munications, comme les réseaux téléphoniques, installations de micro-ondes, stations réémettrices.

les industries lourdes: industrie du bois et des pâtes et papier, industrie chimique, minière, ainsi que projets de métallurgie et de construction. Dans certains cas, les prêts et les garanties s'appliquent aux aéroports et aux hôtels.

les services: ceux qui se rapportent à l'exploitation et au développement des richesses naturelles (sauf les études préalables), les projets des industries primaire et secondaire et les services publics.

Pour de plus amples renseignements, prière de s'adresser au siège social de la SEE (C.P. 655, Ottawa K1P 5T9) ou à l'une de ses succursales (voir l'annexe B).

La Société de développement du Cap-Breton

La Société de développement du Cap-Breton a été établie en 1967 pour parer à la situation critique créée à l'île du Cap-Breton par la fermeture prévue du bassin houiller de Sydney. La fermeture des mines, dont la population et l'économie de cette région dépendaient, était imminente à moins qu'on puisse obtenir une somme importante de capitaux pour les moderniser et les réorganiser. Les gouvernements du Canada et de la Nouvelle-Écosse en arrivèrent à une entente en vue d'établir une Société de la Couronne qui s'occuperait de ce problème. La Société de développement du Cap-Breton se compose de deux divisions: la Division du charbon et la Division du développement industriel.

La Division du charbon s'occupe exclusivement de cette industrie particulière, tandis que la Division du développement industriel a pour but de promouvoir de nouvelles possibilités d'emploi et de diversifier l'économie de l'île. À elle seule ou en collaboration avec d'autres personnes ou organismes, elle appuie l'expansion de l'industrie existante et le développement de nouvelles industries à l'île du Cap-Breton.

La Société s'occupe de chercher le financement nécessaire aux projets et aux programmes qui répondent aux normes initiales d'évaluation. Elle peut acquérir des titres dans une industrie ou créer de nouvelles entreprises qu'elle remettra entre les mains des industriels privés lorsqu'elles seront en état de fonctionnement. La Société fait donc preuve d'une grande souplesse dans son programme d'assistance financière.

Pour de plus amples renseignements touchant le développement industriel, prière de s'adresser à la Division du développement industriel, Société de développement du Cap-Breton, C.P. 1330, Sydney (Nouvelle-Écosse).

SERVICES FINANCIERS DES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX

Les gouvernements provinciaux fournissent une aide financière importante aux entreprises qui ne peuvent emprunter par les voies normales. Le concours des organismes provinciaux revêt deux formes générales: (1) prêts directs où l'organisme public fait crédit à l'entreprise, et (2) garanties des prêts obtenus ailleurs. Ils peuvent aussi prendre des participations dans l'entreprise.

Loin de les concurrencer, ces organismes publics complètent les banques à charte et les autres institutions

de prêt. D'ordinaire, ils collaborent étroitement avec les institutions de prêt en secondant les projets industriels de bon aloi, surtout ceux qui comportent des prêts garantis. Les services offerts par les provinces apparaissent ci-après. Les lecteurs intéressés sont toutefois priés de communiquer avec les autorités provinciales pour s'assurer que leurs renseignements sont bien à jour.

ALBERTA

Alberta Opportunity Company

L'Alberta Opportunity Company est une Société de la Couronne établie en vue d'administrer le Fonds de 50 millions de dollars (Alberta Opportunity Fund) établi par l'Assemblée législative de l'Alberta en 1972.

Il a pour but de stimuler l'établissement des nouvelles entreprises et de contribuer à l'expansion des entreprises existantes. Pour réaliser ses objectifs, l'Alberta Opportunity Company peut consentir des prêts ou garantir ceux des autres prêteurs aux entreprises qui, à son avis, s'annoncent rentables et aptes à hâter l'expansion économique de la province.

À l'exception des industries extractives, des services publics, des sociétés de financement et des agences d'immeubles, la plupart des entreprises à but lucratif sont admissibles à l'aide. S'ils se conforment aux critères normaux, les sociétés locales de développement et les entreprises étudiantes peuvent aussi obtenir une aide financière.

Presque tout le financement se présente sous forme de prêts à long ou à moyen terme avec garantie hypothécaire, mais on prévoit aussi des crédits à court terme pour répondre aux besoins exceptionnels de fonds de

roulement et pour financer les stocks des fabricants.

L'étude des demandes accorde la priorité aux entreprises appartenant à des Albertains, aux petites entreprises, aux projets de création d'emplois et aux entreprises situées dans les centres moins peuplés.

Les prêts et les garanties au titre des immobilisations et des fonds de roulement sont limités à 500 000 dollars. On peut consentir des prêts spéciaux pour jusqu'à 50 p. 100 des frais de travaux de recherche appliquée et de développement. Toutes les formes d'aide financière sont conçues en vue de suppléer aux fonds des prêteurs ordinaires, qu'on doit utiliser le plus possible.

Les autres services comprennent la consultation en gestion de l'entreprise et une assistance spéciale aux programmes de recherche économique, aux programmes de cours des adultes, aux techniques de commercialisation et aux relations avec les autres ministères ou organismes privés.

L'Alberta Opportunity Company a établi son siège social au 18^e étage, Édifice du Centenaire, Edmonton T5J 0H4 et un bureau régional au bureau 905, John J. Bowles Building, 620 S. O., 7^e avenue, Calgary T2P 0Y8.

COLOMBIE-BRITANNIQUE

British Columbia Development Corporation

La British Columbia Development Corporation a été fondée pour encourager et aider à l'établissement, l'expansion et l'exploitation continue des entreprises industrielles de la province. Tous les genres d'entreprises sont admissibles y compris les coopératives et les sociétés agricoles et touristiques.

La société peut consentir des prêts, acheter des actions et garantir des prêts faits par d'autres prêteurs. Elle peut aussi fournir des emplacements, des édifices et

de l'équipement aux entreprises industrielles. L'hypothèque sur les immobilisations est normalement demandée en gage.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec: British Columbia Development Corporation, a/s Department of Industrial Development, Trade and Commerce, Parliament Buildings, Victoria, Colombie-Britannique.

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Industrial Enterprises Incorporated

Industrial Enterprises Incorporated est une société incorporée dont le conseil d'administration groupe des hommes d'affaires d'expérience. Elle a pour but de stimuler l'expansion économique de l'Île-du-Prince-Édouard, d'accroître les emplois et de relever le niveau de vie.

La société administre des fonds de prêts destinés au financement des agrandissements d'usines et de l'implantation des nouvelles entreprises. Sont admissibles tous les secteurs de la fabrication et de la transformation ainsi que, à l'échelle commerciale, l'entreposage, la congélation, la salaison, le conditionnement et l'emballage du poisson et des produits agricoles. En plus, IEI peut financer l'infrastructure industrielle, tels les emplacements, les routes, les services d'eau et d'égout, l'énergie électrique et les installations semblables. Elle peut aussi financer la préparation et la fourniture des locaux, des machines et des équipements sous un régime de bail, de concession, de licence ou selon d'autres formules de contrat ou d'accord où les fournisseurs conservent la propriété des locaux, des machines ou des équipements.

Industrial Enterprises Incorporated n'accorde pas les prêts surtout destinés à fournir un fonds de roulement ou à refinancer ou consolider les dettes existantes; elle ne prête pas non plus à ceux qui ont un solde à régler chez un autre organisme provincial de prêt.

Industrial Enterprises Incorporated entreprend des études préalables détaillées pour juger de la rentabilité

des entreprises envisagées et pour identifier les nouvelles industries et les possibilités d'investissement. Elle offre un service de consultation technique et commerciale aux personnes et aux organisations qui reçoivent son aide financière. Sur demande, elle fournit les services de consultation aux autres entreprises industrielles.

Prière de s'adresser à Industrial Enterprises Incorporated, 129, rue Kent, Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard).

Prince Edward Island Lending Authority

Cette société de la Couronne est autorisée à consentir des prêts à même ses propres fonds et à garantir les prêts des banques à charte et des caisses populaires oeuvrant à l'intérieur de la province. Sont admissibles à cette aide les cultivateurs et les pêcheurs ainsi que les hommes d'affaires en quête de fonds de roulement ou de fonds pour l'établissement ou l'expansion d'installations touristiques.

Les taux d'intérêt des prêts garantis sont les taux habituels de l'organisme de prêt. Pour les prêts directs, le taux d'intérêt s'aligne sur celui du marché. La garantie est normalement une première hypothèque, mais on peut demander des garanties personnelles.

Pour plus de précisions, prière de communiquer avec: Prince Edward Island Lending Authority, C.P. 1420, Charlottetown (I.-P.-É.).

MANITOBA

La Manitoba Development Corporation

La Manitoba Development Corporation est une Société de la Couronne, provinciale, instituée par la "Development Corporation Act" de 1970 et remplace le Manitoba Development Fund.

Instituée dans le but d'aider au développement équilibré de l'industrie au Manitoba, cette société: (a) procure une aide financière ou autre aux entreprises industrielles existantes ou projetées et aux sociétés de développement municipales; (b) incite les financiers à investir dans les industries de la province; (c) donne des conseils et des directives techniques et commerciaux aux particuliers et aux organismes qui profitent de son aide et, sur demande, établit des services consultatifs financiers pour les entreprises industrielles; (d) favorise la diversification des affaires dans la province de même que le relèvement et l'amélioration des industries actuelles; (e) enfin, aide et favorise l'expansion des marchés d'exportation pour les biens produits entièrement ou en partie dans la province.

L'étude des demandes d'aide repose essentiellement sur des questions financières sérieuses et les possibilités de contribuer à la croissance économique du Manitoba; en outre la Société n'étudie les demandes qu'au moment où les autres sources de crédit sont épuisées.

Les programmes de financement varient selon chaque situation et revêtent la forme de prêts, d'hypothèques

ou de garanties aux prêteurs, à long ou à court terme. La Société possède de très grands pouvoirs d'investissement et peut aussi construire des immeubles et acheter de la machinerie qu'elle loue à ses clients.

Le mode de paiement et de remboursement tient compte des circonstances. Les sommes sont versées graduellement, et non globalement, la participation financière de l'emprunteur habituellement en premier. Le remboursement de prêts, y compris les intérêts, peut être mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel. Il est possible également de prendre des dispositions pour que, pendant une période temporaire, seuls les intérêts soient payés. L'acquittement de la totalité ou d'une partie du prêt peut ne pas comporter de sanction.

La politique provinciale d'aide à l'expansion économique du secteur rural, qui donne aux gens un "choix de rester", apparaît dans la politique de la Société. Il en résulte entre autre une diminution des taux de prêts et de garanties pour les programmes de moindre envergure et pour l'aide aux entreprises situées hors du Grand Winnipeg.

Pour plus de renseignements, prière de s'adresser à la Manitoba Development Corporation, 428 Portage Avenue, bureau 600, Winnipeg, Manitoba R3C 0E4; Tél: (204) 942-0251; Téléx: 07-587572.

NOUVEAU-BRUNSWICK

La Société de Développement du Nouveau-Brunswick

Cet organisme est une Société de la Couronne fondée en vue d'aider les industries existantes et de favoriser l'établissement de nouvelles entreprises dans la province.

La Société concentre ses efforts avant tout sur l'industrie secondaire. Toutes les compagnies qui désirent s'établir dans la province et les compagnies du Nouveau-Brunswick qui exploitent déjà une entreprise avec succès, mais qui ont besoin de capitaux pour s'agrandir ou se moderniser, peuvent solliciter une aide financière.

La législation actuelle autorise la Société à consentir des prêts et à les garantir. Ces derniers servent essentiellement à financer les capitaux fixes des industries. Cette aide financière ne devrait pas entrer en concurrence avec celle des prêteurs habituels et, en pratique, la Société s'assure que l'emprunteur ne peut se procurer les sommes nécessaires d'une autre source à des conditions raisonnables. En général, une première hypothèque sert de garantie.

La Direction des programmes effectue les études préalables que demandent les industriels désireux d'établir des installations manufacturières dans la province. Les fonctionnaires sondent les marchés, les ressources, la main-d'oeuvre, le transport, les emplacements de l'usine et des autres immeubles, le financement et les éléments de rentabilité.

Pour sa part, la Direction du financement est chargée de la gestion des prêts étudiés ou garantis par la

Société, et la Direction du génie s'occupe des aspects techniques de tout nouveau projet d'exploitation ou d'expansion. Elle a mis sur pied et gère actuellement trois parcs industriels qui appartiennent à des compagnies différentes.

L'adresse de la Société de développement du Nouveau-Brunswick est: C.P. 71, Fredericton, Nouveau-Brunswick.

Commission de Financement de l'industrie du Nouveau-Brunswick

Instituée en vertu de la Loi sur le développement et l'expansion de l'industrie de 1956 et la Loi sur les garanties, cette Commission fournit une aide financière aux industries de fabrication et de transformation de la province. Cette aide consiste en des garanties de prêts et permet l'acquisition de terrains, d'édifices, de machines, d'équipement et de fonds de roulement. La Commission n'étudie les demandes d'emprunts que s'il est impossible de les obtenir ailleurs à des conditions raisonnables. Dans des cas spéciaux, elle peut consentir des prêts directs ou acquérir des actions dans les industries de la province.

L'adresse de la Commission du financement de l'industrie du Nouveau-Brunswick est: Ministère de l'Expansion économique, Édifice du Centenaire, Fredericton, Nouveau-Brunswick.

NOUVELLE-ÉCOSSE

Industrial Estates Limited

Industrial Estates Limited est une société de la Couronne provinciale. Elle a deux fonctions principales: (1) stimuler le développement des nouvelles industries secondaires et (2) stimuler l'expansion des industries actuelles à l'intérieur de la province.

Dans le cas des industries admissibles à l'aide, IEL finance 100 p. 100 du coût des terrains et bâtiments sous un régime de bail à long terme ou d'hypothèque. Le client peut choisir un emplacement d'usine à tout endroit dans la province et peut commander l'étude et la construction d'une usine d'après ses plans et devis. À tout moment de la période de bail, il peut acheter un emplacement loué au prix qui correspond à la valeur amortie inscrite aux livres sans encourir de dédit. Industrial Estates Limited finance aussi une bonne part du coût des nouveaux biens de production mis en place dans une usine qu'elle a financée.

Industrial Estates Limited a conclu des ententes fiscales avec la plupart des municipalités de la Nouvelle-Écosse qui pendant 10 ans limitent la taxe municipale à 1 p. 100 par an de la valeur des immeubles. Les terrains, les machines ou les stocks sont exemptés au cours de cette période.

La Division du financement des petites entreprises accorde des prêts à court, moyen et long terme, garantit les prêts et peut acquérir une participation minoritaire

dans les entreprises nouvelles et existantes de fabrication secondaire et de services connexes. S'adresser à Industrial Estates Limited, Bureau 700, 5151, rue George, Halifax (Nouvelle-Écosse).

Nova Scotia Resources Development Board

La Nova Scotia Resources Development Board Act a été adoptée par l'Assemblée législative en 1971. Le nouvel organisme avait pour tâche de fusionner les diverses Commissions provinciales de prêt et doit assumer les fonctions, les pouvoirs et l'autorité attribués par leurs lois respectives, comme suit:

<i>Commission</i>	<i>Loi</i>
Industrial Loan Board	Industrial Loan Act
Industrial Development Board	Industrial Development Act
Nova Scotia Farm Loan Board	Agriculture & Rural Credit Act
Timber Loan Board	Forest Improvement Act (Pouvoir de prêter seulement)
Fishermen's Loan Board	Fishermen's Loan Act

Le fusionnement s'effectuait en mai 1972; la nouvelle Commission consent désormais des prêts garantis par un droit sur les immeubles, surtout dans les secteurs suivants:

Agriculture — Fermes et industrie alimentaire primaire
 Pêches — Bateaux et usines
 Exploitation forestière — Boisés et installations de sciage et de rabotage
 Tourisme — Tout genre d'aménagement touristique

Les prêts sont soumis aux critères énoncés dans les diverses lois et règlements autorisant la Commission à consentir des prêts. S'adresser à la: Nova Scotia Resources Development Board, Department of Development, C.P. 519, Halifax (N.-É.)

ONTARIO

La Société de développement de l'Ontario

Le 29 août 1973, le Programme d'aide économique de l'Ontario remplaçait le programme de prêts au rendement visant à redistribuer les possibilités de développement industriel dans les régions à faible taux de croissance. La Société de développement de l'Ontario, la Société de développement du Nord ontarien et la Société de développement de l'Est ontarien dirigent le programme. Les prêts doivent être remboursés mais il est possible d'en retarder le premier paiement. L'intérêt peut être nul ou inférieur au taux courant. En plus, les trois Sociétés donnent à bail, gratuitement ou à prix réduit, des immeubles aux entreprises répondant aux conditions.

Les compagnies admissibles à ce programme sont surtout celles des industries de fabrication secondaire, de l'industrie touristique et des services de soutien de l'industrie manufacturière. Dans le nord et l'est de l'Ontario, les prêts s'appliquent à l'établissement de nouvelles entreprises ou à l'expansion des sociétés actuelles mais dans le reste de la province, seules les industries nouvelles peuvent formuler une demande. Les prêts sont limités à 90 p. 100 des frais approuvés, jusqu'à un million de dollars dans le nord de l'Ontario; ils n'excèdent pas 75 p. 100 des frais approuvés jusqu'à un million de dollars dans l'est de la province; ils peuvent atteindre 50 p. 100 jusqu'au maximum d'un demi million de dollars dans le reste de l'Ontario.

Les prêts destinés aux installations touristiques sont remboursables au taux d'intérêt de 6 p. 100 sur une période maximum de quinze ans.

Les requérants devront répondre aux critères habituels de l'évaluation commerciale et démontrer leur aptitude à contribuer aux politiques d'expansion industrielle et régionale de l'Ontario. Une société sous mainmise étrangère peut bénéficier du programme si les améliorations qu'elle propose sont conformes à l'intérêt public.

Les Sociétés de développement disposent aussi d'un programme d'aide à l'exportation qui prévoit le financement à court terme de la production, de l'entreposage et de l'expédition des produits d'exportation, et le financement à moyen terme des biens de production destinés à l'exportation.

Pour obtenir une brochure et de plus amples renseignements, veuillez-vous adresser aux organismes suivants:

Centre et sud-ouest de l'Ontario

Société de développement de l'Ontario
 Édifice Mowat, Queen's Park
 900, rue Bay
 Toronto (Ontario)
 M7A 1T5

Société de développement de l'Ontario
 Bureau 607
 195, avenue Dufferin
 London (Ontario)
 N6A 1K7

Société de développement de l'Ontario
 73 est, rue Mississauga
 C.P. 746
 Orillia (Ontario)

Est de l'Ontario

Société de développement de l'Ontario
 Bureau 1100
 1, rue Nicholas
 Ottawa (Ontario)
 K1N 7B7

Nord de l'Ontario

Société de développement du Nord ontarien
 767, chemin Barrydowne
 Sudbury (Ontario)

Société de développement du Nord ontarien
 134 sud, rue May
 Thunder Bay F (Ontario)

Société de développement du Nord ontarien
 Édifice Patricia
 261, 3^e Avenue
 Timmins (Ontario)

QUÉBEC

Société de développement industriel du Québec

Le but de la Société de développement industriel du Québec est de transformer la structure industrielle du Québec en accordant son aide financière aux fabricants qui:

- a) investissent au moins 150 000 dollars pour contribuer à la fabrication d'un produit de conception nouvelle, d'un produit qui n'est pas encore fabriqué au Québec, ou d'un bien dont la production au Québec ne parvient pas à combler les marchés nationaux ou internationaux en voie d'expansion;
- b) consolident leurs moyens de production par des fusions, des achats d'actions ou autrement;
- c) qui, bien qu'ils réalisent un profit, ne peuvent obtenir ailleurs de l'aide financière à des taux et conditions raisonnables.

L'aide financière de la Société de développement industriel se présente sous une ou plusieurs des formes suivantes:

- prêt à terme au taux du marché;
- prêt à terme à un taux réduit;
- remboursement partiel des frais d'un prêt avec une autre source de financement;
- construction ou achat par la Société de développement industriel de bâtiments industriels pour les vendre ou les louer au demandeur;
- garantie du remboursement total ou partiel d'un prêt obtenu des institutions financières;
- achat maximal de 30 p. 100 du capital-actions entièrement versé d'une société;
- exemption, dans certaines conditions, du remboursement d'une part d'un prêt que la compagnie a contracté avec la Société de développement industriel.

Les entreprises de fabrication peuvent recourir à l'aide de la Société pour une ou plusieurs des fins suivantes:

- a) l'achat, la construction, l'amélioration ou l'agrandissement des usines de fabrication et l'achat des emplacements d'usine;

- b) l'achat et l'installation des machines et d'équipements;
- c) l'achat ou l'emploi des brevets;
- d) l'amélioration ou le raffermissement de la structure financière de l'entreprise.

Les bureaux de la Société sont au 710, Place d'Youville, Québec (Qué.) et au 800, Place Victoria, Bureau 3516, Montréal 115 (Qué.).

Les fonds industriels municipaux

En 1961, le gouvernement provincial adoptait une loi autorisant les municipalités du Québec à constituer des fonds industriels. Cependant avant de pouvoir instituer un tel fonds, les municipalités doivent obtenir le consentement du ministre de l'Industrie et du Commerce et l'approbation du ministre des Affaires municipales.

Les fonds industriels municipaux servent à l'achat des terrains en vue de la création de parcs industriels. Les sites ainsi acquis sont ensuite vendus ou loués à des entreprises qui promettent de les affecter à des fins industrielles. Les ventes peuvent alors s'effectuer au comptant ou à terme. Lorsque le terrain est vendu à des fins commerciales, les entreprises doivent payer comptant.

L'achat des terrains par les municipalités est financé par des émissions d'obligations. Toutes les dépenses encourues pour l'acquisition et l'amélioration des emplacements doivent être recouvrées au moment de l'achat ou de la location par une entreprise.

En outre, il est indispensable d'obtenir l'approbation des ministres provinciaux de l'Industrie et du Commerce et des Affaires municipales avant d'acheter ou vendre le terrain.

Prière d'envoyer les demandes au ministère de l'Industrie et du Commerce, 1, Place Ville-Marie, Montréal 113 (Qué.)

SASKATCHEWAN

Saskatchewan Economic Development Corporation

Cette société a été établie en 1963 en vertu de l'Industrial Development Act. C'est une société de la Couronne dont le principal objectif est de fournir de l'aide financière aux entreprises à des fins d'établissement, d'expansion ou d'amélioration de leurs affaires dans la province. La forme d'aide la plus courante est le prêt à terme garanti par les capitaux fixes. En plus, la Société peut dans certains cas consentir des prêts destinés au fonds de roulement et acheter des propriétés pour les louer aux entreprises admissibles. La participation au capital-actions est également prévue s'il y a lieu.

Presque tous les genres d'entreprises sont admissibles à l'aide de SEDCO à l'exception de celles dont l'activité prépondérante est a) l'extraction et l'exploration, b)

l'agriculture et la pêche, c) les oeuvres de charité, d) les immeubles résidentiels, e) les immeubles commerciaux, f) le financement ou la location.

On consent des prêts pour aider une entreprise à s'établir, à s'agrandir ou à améliorer ses opérations. Au titre des améliorations, il faut inclure la consolidation des dettes existantes et les transferts de propriété. Pour être admissible à l'aide, le demandeur doit convaincre la Société que l'entreprise fait l'objet d'un investissement raisonnable par rapport aux dettes existantes et projetées, que l'actif déposé en nantissement auprès de la Société constituera une garantie raisonnable, que l'entreprise produira assez de recettes pour maintenir ses acti-

vités et pour acquitter la dette de façon ordonnée et qu'elle peut compter sur des administrateurs compétents.

La garantie consiste surtout à engager les capitaux fixes de l'entreprise en première hypothèque. Pour ce qui est des prêts affectés au fonds de roulement, la garantie pourrait consister à engager les effets à recevoir ou les inventaires. Les taux d'intérêt varient selon le délai de remboursement et certains autres facteurs. La période maximale est de 20 ans.

Il n'y a de minimum ni de maximum pour les prêts. La décision de consentir un prêt incombe en tout cas au conseil d'administration de la Société. Le cabinet provincial doit approuver les prêts supérieurs à 1.5 million de dollars.

En général, la Société exige des frais de négociation fondés sur l'importance du prêt agréé.

En plus des prêts directs, la Société peut garantir les prêts consentis par d'autres institutions financières.

La Société est autorisée à acheter les actions ordinaires ou privilégiées des entreprises emprunteuses et peut le faire dans les cas où cette aide supplémentaire est justifiée.

Un peu partout dans la province, la Société possède dans divers centres des biens fonciers; elle peut louer ou vendre des terrains, des bâtiments aux entreprises pour les aider à s'établir ou à s'agrandir. En plus, la Société peut acheter ou construire des bâtiments en vue de les louer ensuite à une entreprise.

Pour les projets d'envergure, le gouvernement de la province peut songer à souscrire ou à garantir les arrangements financiers. SEDCO peut alors jouer le rôle d'agent gouvernemental.

Une brochure explicative du programme de la Société donne plus de détails. Prière d'écrire à SEDCO, Power Building, Regina (Saskatchewan).

TERRE-NEUVE

Newfoundland and Labrador Development Corporation

Le 20 juillet 1972, les gouvernements de Terre-Neuve et du Canada concluaient une entente en vue d'établir la Newfoundland and Labrador Development Corporation. Elle fournit des renseignements inédits sur l'industrie, des services de consultation en gestion, des renseignements sur les projets; elle finance les entreprises en leur consentant des prêts et en prenant des participations. La Société se préoccupe notamment des petites et moyennes entreprises.

La Société accorde des prêts pour l'établissement, l'agrandissement ou la modernisation des installations, remboursables dans un délai de 10 ans. Les taux d'intérêt sont compétitifs et la Société prend des garanties raisonnables. L'intéressé ne peut emprunter de la Société plus

de trois fois le capital-actions d'un projet. Cette condition est toutefois accompagnée d'une disposition permettant à la Société de prendre une participation dans une entreprise si les commettants ne répondent pas aux exigences.

Ce programme supplée aux programmes d'encouragement du gouvernement fédéral, mais ne se borne pas nécessairement aux secteurs manufacturiers de l'industrie. Les entreprises qui ne peuvent recourir à l'aide de la Newfoundland and Labrador Development Corporation sont peut-être admissibles à celle de la Newfoundland Rural Development Authority. Ces organismes ont leur siège dans l'Édifice de la Confédération, Saint-Jean (T.-N.).

ANNEXE A

BUREAUX DE LA BANQUE D'EXPANSION INDUSTRIELLE

SAINT-JEAN (T.-N.) 85, avenue Elizabeth	KITCHENER-WATERLOO 305 ouest, rue King, Kitchener
HALIFAX 1583, rue Hollis	LONDON 197, rue York
SYDNEY 195, rue Charlotte	WINDSOR 500, avenue Ouellette
SAINT-JEAN (N.-B.) 75, rue Prince William	SUDBURY 96, rue Larch
MONCTON 236, rue Saint-George	SAULT-SAINTE-MARIE 452 est, rue Albert
CHARLOTTETOWN 51, avenue University	THUNDER BAY 106, Centennial Square
SEPT-ÎLES 446, avenue Arnaud	KENORA 120 sud, Deuxième rue
RIMOUSKI 320 est, rue Saint-Germain	WINNIPEG 161, avenue du Portage
CHICOUTIMI 152 est, rue Racine	BRANDON 144, Sixième rue
QUÉBEC 925, chemin Saint-Louis	REGINA 2220, 12 ^e avenue
TROIS-RIVIÈRES 500, rue Bonaventure	SASKATOON 1102 CN Towers, Midtown Plaza
MONTRÉAL (Nord) 110 ouest, boulevard Crémazie	LETHBRIDGE 740 sud, 4 ^e avenue
MONTRÉAL (Sud) 800, Place Victoria	CALGARY 404 S.O., Sixième avenue
LONGUEUIL 101, Place Charles-Lemoyne	EDMONTON 10150, 100 ^e rue
SHERBROOKE 1845 ouest, rue King	GRANDE-PRAIRIE 10104, 101 ^e avenue
ROUYN-NORANDA 65, rue Mgr Tessier	CRANBROOK 30 sud, 11 ^e avenue
OTTAWA 151, rue Sparks	KELOWNA 1460, rue Pandosy
KINGSTON 797, rue Princess	PRINCE GEORGE 1320, Cinquième avenue
TORONTO MÉTROPOLITAIN 250, avenue University	CHILLIWACK 1, rue Main
TORONTO (Nord) 4430, rue Bathurst, Downsview	NEW WESTMINSTER 765, 6 ^e rue
ONTARIO CENTRE 250, avenue University, Toronto	VANCOUVER 885, rue Dunsmuir
HAMILTON 20 sud, rue Hughson	NORTH VANCOUVER 145 ouest, 15 ^e rue
ST. CATHARINES 205, rue King	VICTORIA 777, rue Broughton
	CAMPBELL RIVER 427, 10 ^e avenue

REPRÉSENTANTS DE LA SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS

Directeur régional de l'Est
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 124, Station postale Tour de la Bourse
Montréal 115 (Qué.)
Tél: (514) 866-4796

Directeur régional, Ontario
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 17, Royal Trust Tower
Toronto-Dominion Centre
Toronto 111 (Ont.)
Tél: (416) 364-0135

Directeur régional, Ouest
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1115, 1, Bentall Centre
Vancouver (C.-B.)
Tél: (604) 688-4844

Directeur régional
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Bureau 1124, Scotia Square
Halifax (N.-É.)
Tél: (902) 426-3851
(Son territoire comprend Terre-Neuve
et la Nouvelle-Écosse)

Directeur régional
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Édifice Eastern Canada
212, rue Queen

Directeur régional
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Bureau 1104, Édifice de la Banque Royale
220, avenue Portage
Winnipeg 1 (Man.)
Tél: (204) 985-2381

Directeur régional
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Bureau 651, Édifice Saskatchewan Wheat Pool
2625, rue Victoria
Regina (Sask.)
Tél: (306) 525-9814

Directeur régional
Ministère de l'Industrie et du Commerce
500, Chancery Hall
3, Sir Winston Churchill Square
Edmonton 15 (Alb.)
Tél: (403) 425-7063

Nous remercions les organismes ci-dessous de leur
collaboration à la préparation de cette brochure:

L'Association des banquiers canadiens
L'Association des compagnies de fiducie du Canada
L'Association des courtiers en valeurs du Canada
La Banque d'expansion industrielle
Canadian Enterprise Development Corporation Limited
Le département des Assurances
Le ministère des Finances
**Les offices d'expansion industrielle des gouvernements
provinciaux**
La Société

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA

ip-Breton



137392



**Industrie
et Commerce**

**Industry, Trade
and Commerce**

Information Canada
Ottawa, 1974

(also printed in English)