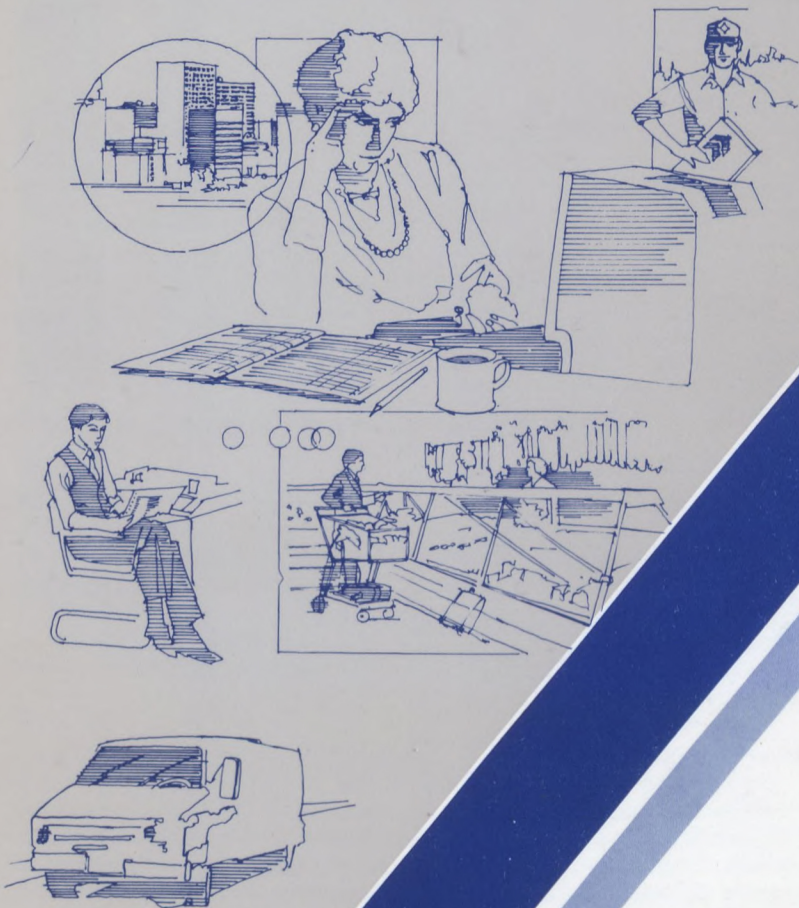


## L'INVESTISSEMENT DANS LA PETITE ENTREPRISE :

*Un guide à l'intention de la communauté*



Gouvernement  
du Canada

Expansion industrielle  
régionale

Ministre d'État  
(Petites entreprises)

Government  
of Canada

Regional Industrial  
Expansion

Minister of State  
(Small Businesses)


DATE DUE - DATE DE RETOUR

HD62.77.I59  
Canada. Minister of State,  
Investment in small  
business : a guide for th  
AMRF c. 1 aa IC

*Il est à noter que le présent guide fait état d'initiatives dans le domaine de la fiscalité qui portent sur les investissements dans la petite entreprise. Celles-ci ont été indiquées tout simplement à titre d'illustration des mesures actuellement disponibles aux membres de la communauté pour contribuer au développement des entreprises dans les régions. En cas de conflit entre ce document et la législation pertinente, la législation aura prédominance.*

*Les personnes, les entreprises et les exemples décrits dans cette publication sont purement fictifs et ne sont utilisés qu'à titre d'explication.*

---

## ***Message du ministre d'État à la Petite Entreprise, monsieur André Bissonnette***

---



Depuis un an, nous avons beaucoup entendu parler du rôle important de la petite entreprise dans le renouveau économique, le développement régional et la création d'emplois. Suite aux consultations que j'ai menées dans l'ensemble du pays, le budget de mai 1985 a indiqué clairement le grand engagement du gouvernement à l'égard de la petite entreprise. D'importantes mesures fiscales furent présentées pour stimuler l'investissement dans les petites entreprises, accroître leurs liquidités et aider les entrepreneurs à assurer leur sécurité financière personnelle lorsqu'ils prendront leur retraite.

Ces encouragements fiscaux sont décrits dans un guide publié par le Secrétariat de la petite entreprise et intitulé *Budget de 1985 pour la croissance de la petite entreprise*. Le budget de 1985 montre la stratégie que le gouvernement adopte pour éliminer les obstacles et créer un climat propice au renouveau économique. C'est maintenant au secteur privé, et notamment à la petite entreprise, d'exploiter ce climat pour produire des profits et créer des emplois.

Mes consultations continues avec les petites entreprises, les provinces, les universités et les associations de gens d'affaires ont fait nettement ressortir la portée des différences régionales et locales sur les besoins des petites entreprises. Il se peut qu'une question de première importance dans une partie du pays ne soulève aucun problème dans une autre région à cause de la conjoncture différente de chacune. Pour répondre à leurs besoins particuliers, des communautés dans toutes les régions du pays ont fait preuve d'innovation et d'esprit créateur et elles ont conçu de nouvelles solutions pour stimuler l'investissement dans l'entreprise et créer des emplois. Grâce peut-être à l'approche collective, ces idées ont beaucoup de succès et bénéficient de nombreux appuis.

---

---

Le présent guide décrit quelques-unes des nouvelles solutions qui fonctionnent au Canada aujourd'hui. Il explique comment la communauté peut aider les entrepreneurs et les investisseurs à utiliser les mesures contenues dans le budget de 1985 pour contribuer au succès de ces solutions et pour donner aux petites entreprises un plus grand accès aux capitaux. Il n'offre pas de réponses faciles, mais il recèle de nombreuses idées.

L'année qui s'amorce est prometteuse. Les mesures budgétaires porteront leurs fruits si nous travaillons ensemble.

A handwritten signature in black ink, reading "André Bissonnette". The signature is written in a cursive, flowing style with a large initial 'A'.

André Bissonnette

---

## ***Table des matières***

---

<b>Introduction</b>	<b>1</b>
<b>Le financement par les habitants de la communauté</b>	<b>4</b>
1. Service communautaire d'appariement	4
2. Forum pour investisseurs et entrepreneurs	5
3. Service professionnel d'appariement	5
4. Clubs d'investissement	6
5. Sociétés locales de capital de risque	7
6. Participation financière du personnel	8
<b>Le financement par les établissements de la communauté</b>	<b>10</b>
1. Pouvoir d'achat	10
2. Caisses de retraite	11
3. Association d'investisseurs institutionnels et d'investisseurs individuels	12
4. Incubateurs de petites entreprises	13
5. Services consultatifs	15
<b>Le financement par des investisseurs de l'extérieur</b>	<b>17</b>
1. Grandes sociétés industrielles	17
2. Colloques	17
3. Association d'investisseurs de l'extérieur et d'investisseurs locaux	18
4. Capitaux étrangers	19
<b>Un sommaire des moyens de développer la petite entreprise Votre communauté et le renouveau économique, un défi à relever</b>	<b>20</b>
<b>Annexe A — Votre plan d'entreprise</b>	<b>24</b>
<b>Annexe B — Pour de plus amples renseignements. . .</b>	<b>27</b>

---

---

## *Introduction*

---

Ce guide raconte l'histoire de Canville, une communauté comme beaucoup d'autres au Canada. La prospérité dont Canville a joui pendant de nombreuses années est plus difficile à réaliser aujourd'hui qu'autrefois. Au cours des cinq dernières années, trois grandes usines ont fermé leurs portes, créant ainsi un nombre important de chômeurs. Les travailleurs licenciés ont de la difficulté à trouver de nouveaux emplois. Beaucoup de jeunes gens ont quitté Canville pour la grande ville dans l'espoir d'y obtenir un emploi permanent.

Le maire, Richard Martin, a invité plusieurs personnalités de la ville à un déjeuner pour discuter des moyens qui s'offrent à eux pour stimuler l'emploi et la croissance économique dans la communauté. Des représentants de la Chambre de commerce, de la société locale de développement économique, des Kiwanis, de l'association multiculturelle, des industries locales, des banques, des syndicats et des associations professionnelles assistent à la réunion.

Richard lance la discussion. Comme entrée en matière, il dit que le développement de la petite entreprise semble être le moyen de stimuler l'économie et de créer des emplois à Canville. À titre d'exemple, il raconte l'histoire récente d'un fabricant local d'articles de jardinage qui a élargi sa gamme de produits et fabrique maintenant des appareils industriels d'aménagement paysager; il est aujourd'hui un des principaux fournisseurs de la province.

Il souligne qu'une foule d'autres personnes ont de bonnes idées et aimeraient bien lancer leur propre entreprise ou agrandir leur entreprise existante. La pierre d'achoppement semble être le manque de capitaux.

***Daniel Landry, âgé de 48 ans, a été licencié il y a un an et il a lancé sa propre entreprise. Daniel a inventé un nouvel appareil industriel de peinture qui pourrait se vendre partout dans le monde. Toutefois, il a de la difficulté à trouver les 100 000 \$ dont il a besoin pour augmenter sa capacité de production.***

---

**Hélène Tymchuk, âgée de 23 ans, vient de terminer ses études universitaires et elle veut lancer sa propre société de services et de conseils en informatique afin de mettre au point les produits qu'elle a conçus au centre de technologie de l'université. Il lui faut 50 000 \$ pour terminer ses premiers produits. Elle peut se procurer la moitié de cette mise de fonds auprès de ses parents et amis.**

Le président de la Chambre de commerce interrompt Richard et fait savoir qu'il connaît plusieurs personnes dans la communauté qui seraient prêtes à investir dans des petites entreprises.

**Michel Raymond, âgé de 39 ans, exerce une profession libérale et il veut placer une partie de ses économies dans une petite entreprise qui peut lui rapporter un gain de capital dans l'avenir.**

**Suzanne Roy, âgée de 55 ans, était comptable en chef dans une grande usine et elle a pris sa retraite récemment. À son départ de l'usine, elle a reçu une allocation de retraite considérable et elle voudrait en placer une partie dans une entreprise qui lui offrirait un emploi comme condition de sa mise de fonds.**

Un comptable mentionne que certaines mesures contenues dans le dernier budget fédéral visent à mettre plus de capitaux à la disposition des petites entreprises. La communauté de Canville pourrait utiliser ces mesures pour attirer des capitaux des grandes villes et pour encourager les habitants de Canville à investir dans les petites entreprises locales. Il propose également que les caisses de retraite de la municipalité et de grands établissements placent une partie de leurs fonds dans des petites entreprises.

Richard récapitule alors la discussion. Il dit que plusieurs idées intéressantes ont été formulées. La communauté de Canville compte des investisseurs potentiels et les projets de création d'entreprises ne manquent pas. Les dirigeants de la communauté doivent trouver des moyens de faciliter la participation des

---

investisseurs aux entreprises locales. Richard informe le groupe que l'agent de développement économique de Canville, Janine Bernard, étudiera les idées proposées et qu'une autre réunion sera organisée pour examiner les résultats.

Le présent guide vise à aider les communautés comme Canville en leur proposant diverses formules qu'elles peuvent étudier dans l'élaboration de leur stratégie de renouveau économique. Dans ce document, on explique comment les petites entreprises peuvent puiser à même trois sources de fonds :

- les habitants de la communauté,
- les établissements de la communauté, et
- les investisseurs de l'extérieur.

Dans toutes les régions du pays, des communautés ont utilisé ces mesures, ou les utilisent actuellement, avec succès.



---

## ***Le financement par les habitants de la communauté***

---

Une partie des économies considérables versées dans les caisses de retraite peut maintenant être investie dans la petite entreprise. De plus, l'exemption d'impôt sur les gains en capital d'une valeur de 500 000 \$ rend le placement dans les petites entreprises plus alléchant. Le présent chapitre décrit quelques-uns des moyens qui peuvent être utilisés pour inciter les habitants de Canville à investir dans les petites entreprises de leur communauté.

### **Comment aider les habitants de la communauté à investir dans des entreprises locales.**

#### **1. Service communautaire d'appariement**

Certains habitants de Canville ont déjà investi dans leur propre petite entreprise ou dans celles de parents et d'amis. Cependant, il y a aussi des gens qui voudraient investir, mais n'arrivent pas à trouver l'entreprise qui leur conviendrait. Par ailleurs, il y a des entrepreneurs qui ont de bonnes idées, mais qui ne trouvent pas l'argent dont ils ont besoin.

La communauté peut aider en créant un service qui appairera des investisseurs comme *Suzanne Roy* avec des entrepreneurs comme *Hélène Tymchuk*. Dans certaines communautés, ce service peut être offert par des organismes comme la Banque fédérale de développement (BFD).

#### **Comment procéder**

*Suzanne* et *Hélène* transmettent toutes les deux leurs exigences à la Chambre de commerce qui s'occupe du service d'appariement à Canville. Si leurs exigences sont complémentaires, le service mettra *Suzanne* en contact avec *Hélène* et les deux pourront alors négocier directement entre elles.

La Chambre de commerce fait une grande publicité pour faire connaître le nouveau service dans la communauté. Elle s'assure notamment que les avocats, les comptables et les banquiers sont au courant du service afin qu'ils puissent y acheminer leurs clients. Plus les investisseurs et les entrepreneurs sont nombreux, plus les chances d'une alliance heureuse sont grandes.

---

## 2. Forum pour investisseurs et entrepreneurs

Une rencontre entre *Suzanne* et *Hélène* peut aussi être prévue dans le cadre d'un forum qui serait organisé par la société locale de développement économique, la municipalité ou la Chambre de commerce.

### Comment procéder

Au forum, des entrepreneurs comme *Hélène* présentent leur plan d'entreprise à plusieurs investisseurs. Par la suite, *Suzanne* aborde *Hélène* et elles s'entendent pour se réunir plus tard.

## 3. Service professionnel d'appariement

Les spécialistes des professions libérales rencontrent beaucoup d'entrepreneurs et d'investisseurs dans leur travail. Les mesures fiscales en vigueur ont créé un climat qui incitera comptables, avocats, courtiers en valeurs mobilières et autres chefs du monde des affaires à servir d'intermédiaires entre les investisseurs et les entrepreneurs.

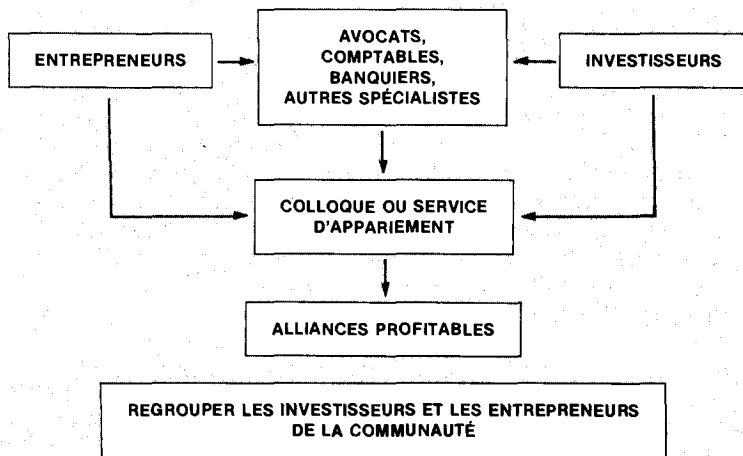
### Comment procéder

*Hélène* sait que le courtier en valeurs mobilières de Canville a beaucoup de relations d'affaires et elle lui demande donc de l'aider à trouver des investisseurs. Le courtier examine son plan d'entreprise et décide de présenter le projet de placement à quelques-uns de ses clients.

### Les avantages

Avec le concours d'un intermédiaire professionnel, le propriétaire d'une petite entreprise peut obtenir de l'aide pour dresser son plan d'entreprise et il peut avoir accès à des fonds supplémentaires. Quant aux investisseurs, ils ont accès à un plus grand nombre de possibilités de placement.

Grâce à sa rencontre avec *Suzanne*, *Hélène* a obtenu les capitaux supplémentaires dont elle a besoin pour démarrer son entreprise. *Suzanne* a son placement et, à mesure que l'entreprise d'*Hélène* prendra de l'ampleur, elle pourra l'aider en lui fournissant des services de comptabilité. Et la communauté a une nouvelle petite entreprise!



#### 4. Clubs d'investissement

Certaines personnes préfèrent partager le risque que présente l'investissement dans une petite entreprise. D'autres ne possèdent qu'une partie des fonds dont une entreprise a besoin. Les clubs d'investissement permettent à des investisseurs comme *Michel Raymond* de placer « en commun » leur argent dans des petites entreprises.

##### Comment procéder

*Michel* fait des démarches auprès d'amis et d'autres membres des professions libérales de la communauté, qui voudraient investir dans des petites entreprises. Ils forment une société en commandite ou une fiducie dans laquelle chacun détient des parts. Ils invitent alors des entrepreneurs locaux comme *Daniel Landry* à présenter leur plan d'entreprise au club. Les organisations communautaires de Canville peuvent mettre sur pied des clubs de plus grande envergure à l'intention de leurs membres. De tels clubs d'investissement sont créés dans toutes les régions du pays; la communauté de Canville ne devrait pas être laissée pour compte.

Les stimulants fiscaux du gouvernement fédéral facilitent la constitution de tels clubs. La Société en commandite de placement en petites entreprises (SCPPE) et la Fiducie de placement en petites entreprises (FPPE) sont deux mécanismes qui permettent aux investisseurs de mettre en commun soit des fonds de leurs régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), des fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR) ou des fonds de retraite dans le but d'investir dans des petites entreprises. Des investisseurs comme *Michel*, ses amis et ses relations d'affaires

---

peuvent consacrer jusqu'à 50 % de leurs économies de retraite à l'achat d'actions dans de petites entreprises sans lien de dépendance.

Le club d'investissement peut placer une partie de ses fonds dans la petite entreprise appartenant à l'un de ses membres. Le placement peut alors être effectué par l'intermédiaire d'une FPPE ou d'une SCPPE qui compte au moins dix membres sans lien de dépendance et détenant chacun un maximum de 10 % des parts du fonds.

### **Les avantages**

En mettant leurs ressources en commun, les membres d'un club d'investissement peuvent investir dans un plus grand nombre de petites entreprises et étaler le risque. Pour *Daniel Landry* et les membres du club d'investissement, une nouvelle source de fonds a été trouvée. La communauté aussi en bénéficie car plus d'argent sera investi localement pour créer des entreprises et des emplois. Tout le monde y gagne.

## **5. Sociétés locales de capital de risque**

Beaucoup de personnes veulent investir leur argent, mais préfèrent en confier l'administration à un expert. Par conséquent, il est fort probable que le nombre de sociétés locales de capital de risque augmente. Ces sociétés administrent les placements des investisseurs dans les petites entreprises.

### **Comment procéder**

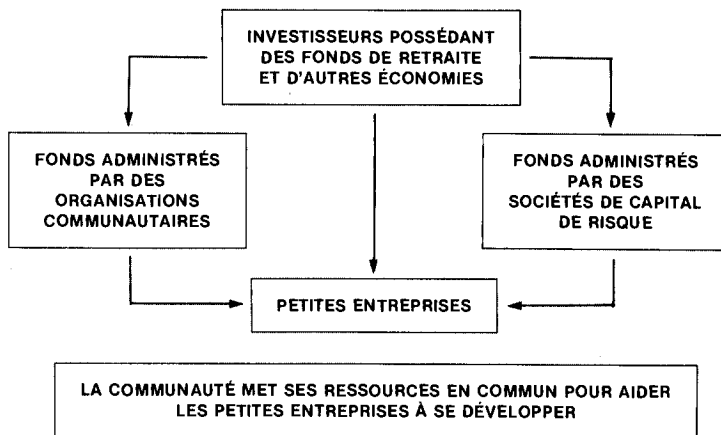
Des personnes entreprenantes ou des organisations communautaires créent une SCPPE ou une FPPE et vendent des parts dans ces fonds communs à des investisseurs comme *Michel Raymond*. Contrairement à la plupart des clubs d'investissement, les sociétés de capital de risque ne sont pas administrées gratuitement; des frais de gestion sont exigibles et les décisions financières sont prises par un administrateur à plein temps ayant de l'expérience dans la sélection d'entreprises qui ont de bonnes chances de réussir.

Des entrepreneurs comme *Daniel Landry* devraient être au courant de ces sociétés de capital de risque et ils devraient leur remettre leurs plans d'entreprise.

### **Les avantages**

Les sociétés locales de capital de risque investissent dans des entreprises de la ville. Elles permettent aux investisseurs de la communauté de contribuer, par leurs placements, à la croissance de leur localité. Les investisseurs qui n'aiment pas administrer eux-mêmes leurs placements peuvent s'en remettre à l'expérience

et aux connaissances d'un administrateur expert. L'administrateur peut aussi aider les petites entreprises en leur donnant des conseils périodiquement.



## 6. Participation financière du personnel

Puisque les fonds des régimes enregistrés d'épargne-retraite peuvent maintenant être investis dans de petites entreprises, les membres du personnel peuvent contribuer à l'expansion de l'entreprise en y investissant une partie des fonds qu'ils ont versés dans leurs propres REER.

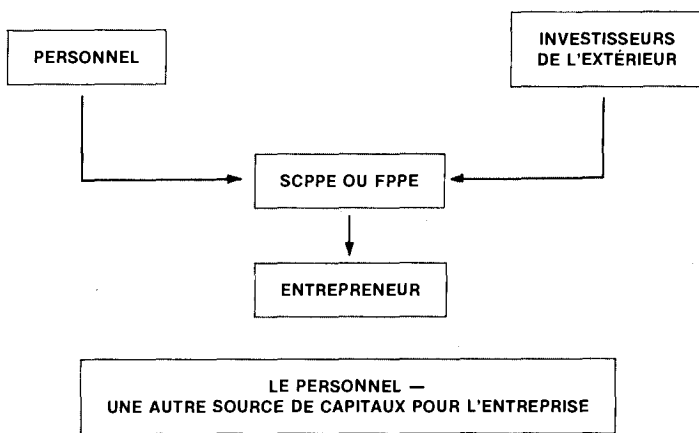
### Comment procéder

*Daniel Landry* fait des démarches auprès de quelques-uns de ses anciens collègues qui furent licenciés en même temps que lui. Certains d'entre eux accepteront peut-être d'investir une partie de leur REER dans l'entreprise de *Daniel* et, du même coup, de faire partie du personnel.

Les employés de *Daniel* peuvent investir directement dans l'entreprise ou ils peuvent créer leur propre SCPPE ou FPPE. Leur participation financière permettra à *Daniel* de persuader des gens comme *Michel* d'investir le reste des capitaux requis par l'entremise de la même SCPPE ou FPPE.

### Les avantages

La participation financière du personnel aidera à convaincre d'autres investisseurs que l'entreprise de *Daniel* est rentable. De plus, les employés seront beaucoup plus dévoués à l'entreprise puisqu'il y va de leur intérêt.



---

## ***Le financement par les établissements de la communauté***

---

Nous avons vu comment les habitants de la ville peuvent participer au financement des petites entreprises. Mais les institutions et les grandes entreprises de la communauté, quel rôle peuvent-elles jouer? La municipalité de Canville, l'hôpital, la commission scolaire et les grandes entreprises sont tous en mesure d'aider les entrepreneurs locaux et tout particulièrement d'aider les travailleurs licenciés à lancer leur propre entreprise.

**Les grands établissements prêtent main-forte aux entrepreneurs.**

### **1. Pouvoir d'achat**

Les établissements de Canville achètent une vaste gamme de biens et de services. Jusqu'à maintenant, ils n'ont pas envisagé leur pouvoir d'achat comme un moyen de stimuler l'entreprise locale.

#### **Comment procéder**

*Hélène Tymchuk* a besoin de capitaux pour démarrer son entreprise. Elle peut offrir des services de création de logiciels. Elle présente une proposition à un grand fabricant de Canville qui lui accorde un contrat pour la prestation de tels services. Le profit qu'elle réalisera formera une partie du capital de départ dont elle a besoin pour mettre au point ses produits. Cette mise de fonds initiale l'aidera aussi à attirer des capitaux d'autres sources.

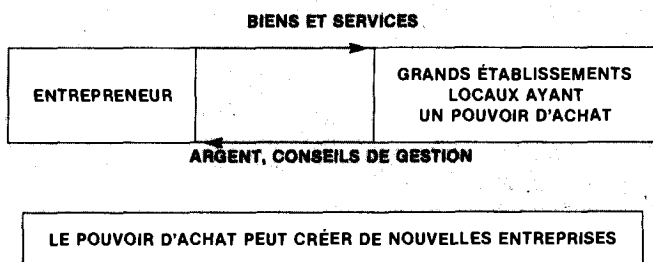
*Daniel Landry* a été licencié par une des grandes usines. Il a travaillé à cette usine pendant plusieurs années et il en comprend les besoins. Après avoir étudié les caractéristiques techniques de l'appareil de *Daniel*, l'usine passe un marché à long terme avec lui pour l'achat de son produit. Muni de ce marché, *Daniel* peut attirer un investisseur et obtenir un emprunt à la banque.

Il incombe à *Hélène* et à *Daniel* de s'assurer que tous les établissements locaux sont au courant des produits et services qu'ils offrent. L'agent de développement économique, Janine Bernard, travaille avec les grandes entreprises locales pour encourager ce genre de collaboration.

Les établissements de la communauté ont de meilleures chances de s'approvisionner localement s'ils font connaître leurs besoins de biens et services dans l'ensemble de leur entourage. Ils ont intérêt à utiliser les talents de leurs anciens employés comme *Daniel*. Ils peuvent aussi aider *Daniel* et *Hélène* à affiner leurs compétences d'entrepreneur en leur offrant une formation et de l'aide.

### Les avantages

Les achats sont une forme de pouvoir et ce pouvoir est mis au service de la création de nouvelles entreprises dans la communauté. Grâce à leurs contrats, *Hélène* et *Daniel* ont moins de difficulté à obtenir les capitaux dont ils ont besoin. L'institution ou la grande entreprise utilise ses services d'achats pour se constituer un réseau de fournisseurs locaux qui sont loyaux et efficaces.



## 2. Caisses de retraite

Les grands établissements de Canville ont tous leur propre caisse de retraite. Il existe de puissants stimulants fiscaux, y compris un mécanisme spécial appelé une Corporation de placement en petites entreprises (CPPE), pour inciter les caisses de retraite à investir dans la petite entreprise.

Une caisse de retraite peut soit investir directement, soit créer sa propre CPPE, soit s'associer à d'autres caisses de retraite pour créer une CPPE. Les caisses de retraite peuvent aussi s'associer à d'autres investisseurs pour former des SCPPE ou des FPPE.

### Comment procéder

Les caisses de retraite les plus importantes de Canville créent une CPPE pour investir dans les petites entreprises locales. C'est une source idéale de capitaux pour quelqu'un comme *Daniel Landry* qui a été licencié et dont les allocations de retraite sont très minces.



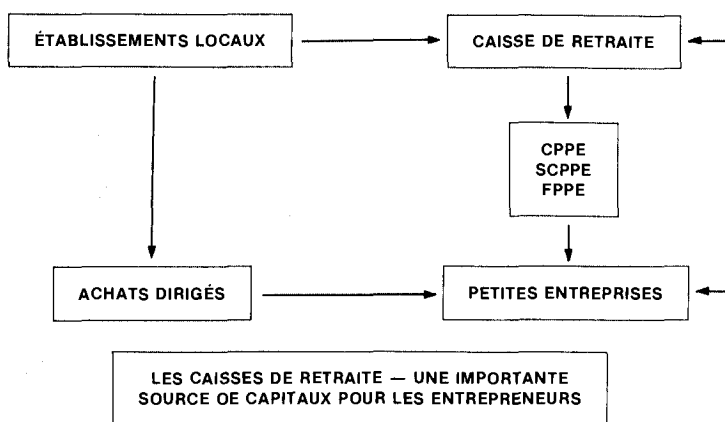
---

Cette formule de financement, la CPPE, fonctionne aussi en parallèle avec les services d'achats. Par exemple, un grand établissement local est très impressionné par l'excellente qualité du travail que fait *Hélène Tymchuk*, et par conséquent, il persuade sa caisse de retraite que l'entreprise d'*Hélène* serait un bon placement.

Quant à *Daniel* et à *Hélène*, ils ont dressé des plans d'entreprise qui expliquent pourquoi leurs entreprises sont de bons placements. Ils remettent leur plan à tous les principaux employeurs de la communauté.

### Les avantages

*Hélène* et *Daniel* ont un investisseur qui possède d'excellentes ressources et relations. S'ils ont besoin de fonds supplémentaires à mesure que leurs entreprises prennent plus d'ampleur, la caisse de retraite pourrait être une source intarissable de capitaux. Pour la caisse de retraite, ce genre de placement offre de nouvelles possibilités rentables et contribue à la prospérité de la communauté.



### 3. Association d'investisseurs institutionnels et d'investisseurs individuels

Les stimulants fiscaux incitent les investisseurs institutionnels et individuels à s'associer. Par exemple, les caisses de retraite de Canville accepteraient peut-être d'investir dans l'entreprise d'*Hélène* ou de *Daniel* à la condition que des citoyens de la ville soient prêts à en faire autant.

---

### Comment procéder

*Michel Raymond* connaît les administrateurs de la plupart des caisses de retraite. Il leur propose de se joindre à lui et à ses amis pour former une SCPPE ou une FPPE.

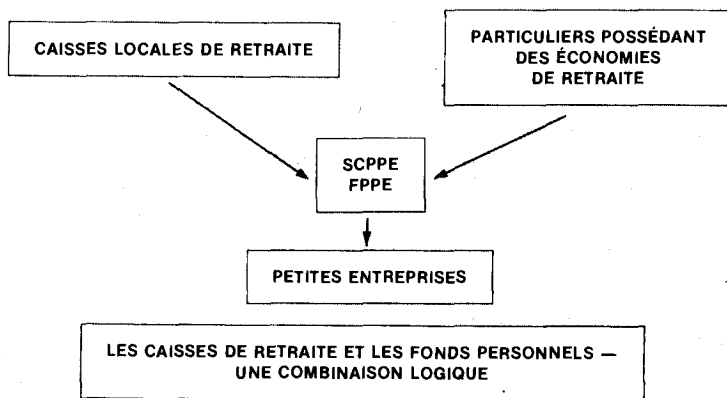
### Les avantages

Pour *Michel* et ses amis, s'associer à une caisse de retraite leur permet de réunir un fonds de placement plus riche et d'étaler le risque davantage.

L'administrateur de la caisse de retraite est heureux d'investir avec le groupe de *Michel* car il sait que le groupe prendra de grandes précautions avant de risquer son propre argent. Il est beaucoup plus disposé à investir s'il sait que des particuliers dans la communauté ont confiance dans l'entrepreneur.

*Daniel Landry*, le bénéficiaire du premier investissement du groupe, est ravi de l'apport financier de la caisse de retraite car il sait qu'au besoin, il peut compter sur des fonds supplémentaires.

C'est manifestement avantageux pour tous les intéressés.



### 4. Incubateurs de petites entreprises

Les incubateurs de petites entreprises sont très utiles pour des entrepreneurs sans grande expérience comme *Hélène Tymchuk* et *Daniel Landry*. Ils aident les jeunes entreprises durant leurs premières années difficiles d'existence et fournissent aux entrepreneurs une gamme de services tels que bureaux, services de secrétariat et conseils en gestion; en général, ils ont accès aux sources de financement.

## Comment procéder

À Canville, plusieurs organismes participent à l'établissement de l'incubateur :

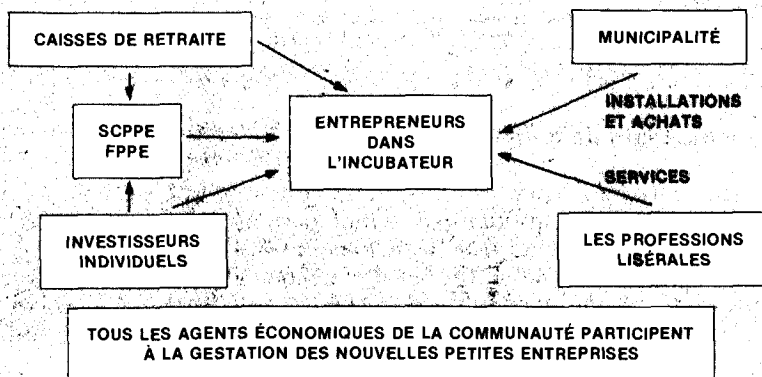
- la municipalité y contribue en facilitant l'usage des terrains et des bâtiments qui sont libres;
- des investisseurs, y compris *Michel Raymond* et des caisses de retraite, créent une SCPPE ou une FPPE pour fournir des capitaux;
- des membres des professions libérales fournissent des conseils de gestion et de l'aide; et
- des institutions et des grandes entreprises passent des contrats d'achats de biens et services avec des entrepreneurs dans l'incubateur.

L'administration de l'incubateur relève d'un comité communautaire que le maire, Richard Martin, a mis sur pied. Le comité choisit les entrepreneurs et emploie un administrateur à plein temps qui se consacre entièrement à l'incubateur.

À Canville, la préférence est accordée à des gens, comme *Daniel Landry*, qui ont été licenciés récemment. Les grandes entreprises qui suppriment des emplois contribuent en prêtant de l'argent à l'incubateur par le truchement de leurs caisses de retraite, dans le cadre de leur programme général d'aide aux travailleurs licenciés. L'accès à des ressources financières est une des clefs du succès de l'incubateur.

## Les avantages

Tous les intéressés y trouvent leur compte. Grâce à l'incubateur, les entreprises de *Daniel* et d'*Hélène* ont de meilleures chances de réussir. Les investisseurs touchent un bon rendement sur leurs placements et la communauté possède plus d'entreprises prospères, plus d'emplois et une croissance plus forte.



---

## 5. Services consultatifs

Des entrepreneurs comme *Daniel* et *Hélène* ignorent souvent la marche à suivre pour lancer une entreprise, et notamment les éléments financiers. De plus, toutes les entreprises se heurtent à des problèmes imprévus au cours de leur gestation. La communauté peut aider à aplanir ces difficultés.

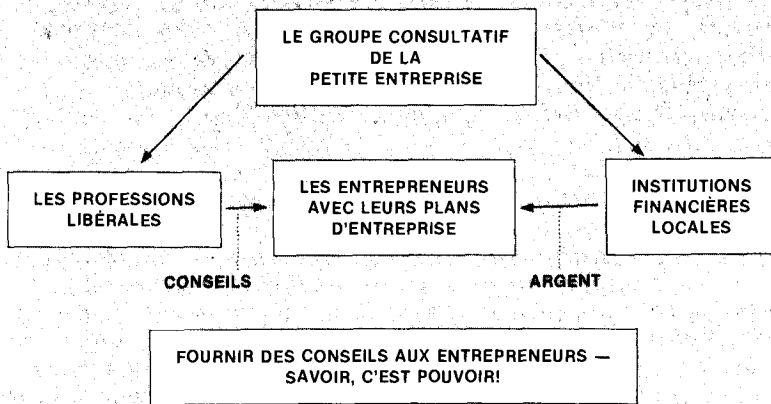
### Comment procéder

Le Groupe consultatif de la petite entreprise de Canville se compose de cadres supérieurs de la communauté qui sont à leur retraite. Pour contribuer à la résolution des problèmes des petites entreprises, ils apportent un vaste éventail d'expériences et font preuve de dévouement à l'égard de leur communauté. Ce groupe a aidé *Hélène* à calculer la mise de fonds dont elle a besoin pour démarrer son entreprise. À *Daniel*, il a fourni des conseils utiles sur la fabrication et la commercialisation de son nouveau produit.

Les entrepreneurs débutants peuvent aussi s'adresser à d'autres spécialistes pour obtenir des conseils, et notamment aux avocats, aux comptables et aux experts-conseils en gestion. Un grand nombre d'universités et de collèges communautaires offrent des cours qui s'adressent au monde des affaires et ils ont des équipes qui fournissent des services consultatifs. La plupart des gouvernements provinciaux se sont dotés de services consultatifs largement disponibles. De plus, par l'intermédiaire de ses programmes de formation et du Programme de consultation au service des entreprises (CASE), la Banque fédérale de développement (BFD) fournit des conseils aux petites entreprises. La communauté peut inciter les entrepreneurs expérimentés à tenir le rôle de « grands frères » auprès des débutants.

### Les avantages

Les services consultatifs aident les entrepreneurs à composer leur plan d'entreprise de manière à attirer des investisseurs et ils les aident à résoudre leurs problèmes de gestion. En outre, le Groupe consultatif met les entrepreneurs en contact avec des investisseurs locaux tels que les banquiers, les administrateurs des caisses de retraite et des particuliers. La bataille est à moitié gagnée lorsqu'on sait à quelle porte frapper.



---

## ***Le financement par des investisseurs de l'extérieur***

---

Autrefois, les capitaux de « la grande ville » ne circulaient pas dans des communautés comme Canville, mais aujourd'hui, des investisseurs de l'extérieur placent leur argent dans la petite entreprise de Canville.

<b>Comment attirer des capitaux de l'extérieur.</b>
---

### **1. Grandes sociétés industrielles**

*Daniel Landry* a inventé un nouvel appareil industriel de peinture. La plupart des investisseurs ne comprennent pas l'importance de cette invention et par conséquent, *Daniel* a de la difficulté à trouver les fonds dont il a besoin. D'autre part, les grandes sociétés qui fabriquent ou utilisent des produits comme celui de *Daniel* sont disposées à investir.

#### **Comment procéder**

*Daniel* repère les sociétés qui fabriquent des produits industriels de peinture. Il se renseigne aussi sur celles qui utilisent ce genre de produit. Il existe des organismes communautaires qui peuvent l'aider à trouver ces renseignements. Il présente son produit à ces sociétés qui voudront peut-être investir dans son entreprise afin d'avoir accès à sa nouvelle technologie. Celles-ci comprendront probablement la valeur de l'entreprise de *Daniel* beaucoup mieux que d'autres investisseurs non avertis.

#### **Les avantages**

La grande société sera, pour *Daniel*, un associé précieux. Comme elle a intérêt à ce que l'entreprise de *Daniel* réussisse, elle lui fournira peut-être de l'aide au chapitre de la recherche et du développement ainsi que des conseils commerciaux. Elle pourrait aussi mettre son réseau de commercialisation à la disposition de *Daniel*, et tous les autres services en plus des fonds dont il a besoin.

### **2. Colloques**

Les mesures fiscales présentement en vigueur incitent fortement les grandes caisses de retraite à investir dans la petite entreprise. Pour profiter pleinement de ces stimulants fiscaux, les administrateurs de ces caisses devront chercher ailleurs pour

placer leurs fonds dans de petites entreprises, car les occasions ne seront pas assez nombreuses dans les grandes villes.

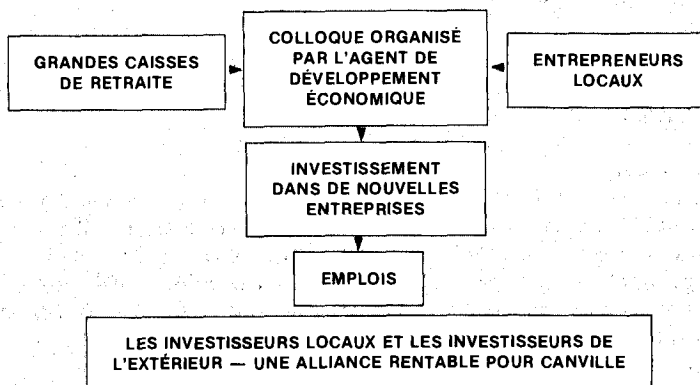
### Comment procéder

Les caisses de retraite peuvent investir dans des petites entreprises soit directement ou par l'intermédiaire d'une CPPE, SCPPE ou FPPE. Elles peuvent effectuer ces placements seules ou en association avec d'autres investisseurs dans des sociétés en commandite administrées par des détenteurs de capital de risque et d'autres gestionnaires de fonds.

Pour aider ces caisses de retraite à trouver des petites entreprises dans lesquelles investir à Canville, l'agent de développement économique de la municipalité, Janine Bernard, organise un colloque où des entrepreneurs locaux comme *Daniel* et *Hélène* présentent leurs plans d'entreprise aux détenteurs de capital de risque et aux administrateurs des grandes caisses de retraite. *Daniel* et *Hélène* s'assurent que Janine et d'autres cadres de la communauté ont des exemplaires de leurs plans d'entreprise avant la tenue du colloque.

### Les avantages

Par suite du colloque, *Daniel* et *Hélène* ont trouvé les capitaux dont ils ont besoin. De plus, les caisses de retraite disposent de ressources suffisantes pour investir des fonds supplémentaires dans les entreprises de *Daniel* et *Hélène* à mesure que celles-ci prendront de l'expansion. Grâce au placement des caisses de retraite de l'extérieur, l'économie de Canville reçoit une injection de capitaux. Il en résulte de nouvelles entreprises et de nouveaux emplois.



### 3. Association d'investisseurs de l'extérieur et d'investisseurs locaux

Des investisseurs de l'extérieur de la ville seront peut-être plus disposés à investir dans la petite entreprise de Canville en

---

association avec des investisseurs locaux comme *Michel Raymond*. Par l'entremise d'une SCPPE et d'une FPPE, les investisseurs de l'extérieur et de la ville peuvent mettre leurs ressources financières en commun.

### Comment procéder

Le club d'investissement le plus important de Canville est administré par le club Kiwanis. Il communique avec les administrateurs des caisses de retraite et les détenteurs de capital de risque dans les grandes villes et leur présente un exposé exhaustif des placements qui leur sont offerts à Canville. Cet exposé prend la forme d'un « prospectus » qui décrit la communauté ainsi que les projets d'entreprise comme ceux d'*Hélène* et de *Daniel*. La caisse de retraite pourrait décider de former une SCPPE ou une FPPE avec le club d'investissement. Cette association persuadera la caisse de retraite que la communauté aussi appuie les entrepreneurs locaux.

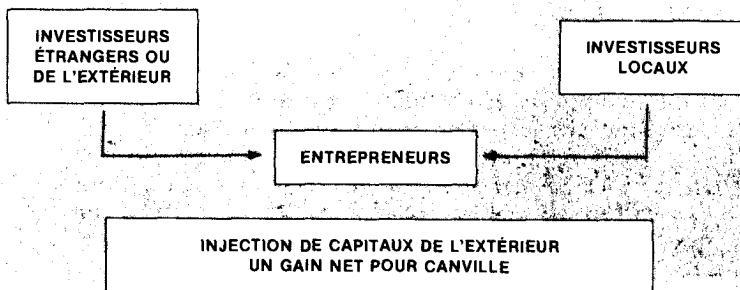
### 4. Capitaux étrangers

Les investisseurs étrangers ne devraient pas être négligés dans la recherche des fonds dont les petites entreprises de Canville ont besoin pour démarrer.

### Comment procéder

Canville, de concert avec d'autres communautés dans la province, invite des groupes d'investisseurs étrangers. Les municipalités demandent au gouvernement provincial de les aider à coordonner ce projet, par exemple, par l'entremise des bureaux provinciaux dans les pays étrangers en question. La société locale de développement économique organise des colloques pour présenter les investisseurs étrangers aux entrepreneurs locaux prometteurs. Quant aux investisseurs, ils décideront peut-être d'investir directement dans ces entreprises.

Des entrepreneurs comme *Daniel* et *Hélène* s'assurent que la société de développement économique de Canville possède des exemplaires de leurs plans d'entreprise afin qu'ils puissent participer aux colloques.





---

## **Un sommaire des moyens de développer la petite entreprise**

---

### **Ce que la communauté peut faire**

- Mettre en relation les gens qui ont des capitaux à investir avec les personnes qui ont besoin d'argent pour leur entreprise. Les mécanismes qui peuvent être utilisés à cette fin :
  - un *service d'appariement*, ou
  - un *forum pour investisseurs et entrepreneurs*.
- Créer un *club d'investissement* qui placera les fonds de ses membres dans des petites entreprises locales. Les mécanismes qui peuvent être utilisés à cette fin :
  - une *Société en commandite de placement en petites entreprises (SCPPE)*; ou
  - une *Fiducie de placement en petites entreprises (FPPE)*.
- Encourager les institutions et les entreprises de la communauté à mettre leur *pouvoir d'achat* au service des petites entreprises locales.
- Inciter les *caisses de retraite* de la communauté à investir dans des petites entreprises par l'intermédiaire de leur *Corporation de placement en petites entreprises (CPPE)*.
- Mettre sur pied des *incubateurs* de petites entreprises qui fournissent des capitaux, des locaux, des services et des conseils aux petites entreprises pour les aider pendant leurs premières années.
- Établir un *service consultatif* pour aider les entrepreneurs à bien composer leurs plans d'entreprise et pour les conseiller sur les sources de fonds possibles.
- *Inviter des investisseurs de l'extérieur* pour rencontrer des entrepreneurs locaux. Vendre les produits et services que la communauté peut offrir.

---

### **Ce que les investisseurs locaux peuvent faire**

- Créer des *clubs d'investissement* avec des amis et des relations d'affaires en constituant une SCPPE ou une FPPE. Ce mécanisme permettra aux investisseurs d'utiliser leurs économies de retraite et d'étaler le risque sur plusieurs petites entreprises.
- Créer des *sociétés locales de capital de risque* pour confier l'administration de leurs placements à un expert.
- *S'associer à des investisseurs institutionnels* pour effectuer leurs placements. Ces derniers auront davantage confiance si des habitants de la communauté ont aussi engagé leurs fonds.
- Appuyer *la création d'incubateurs* de petites entreprises. Les placements faits dans ce contexte ont beaucoup plus de chances d'être fructueux.

## Ce que l'entrepreneur peut faire

- Dresser un excellent *plan d'entreprise* pour mettre ses idées en valeur et les rendre crédibles (consulter l'Annexe A).
- *S'assurer que tous les membres de la communauté qui peuvent fournir une aide sont au courant du plan d'entreprise*, notamment :
  - la Chambre de commerce;
  - la société de développement économique;
  - les clubs d'investissement;
  - les détenteurs de capital de risque;
  - les administrateurs des caisses de retraite; et
  - les grandes sociétés.
- Offrir aux *membres de son personnel* d'investir dans son entreprise.
- Tirer avantage des *achats* que font les institutions et les grandes entreprises de la communauté. S'assurer qu'elles sont au courant des services ou produits que l'entrepreneur offre.
- Faire partie d'un *incubateur* de petites entreprises.
- Utiliser les *services consultatifs* que la communauté met à sa disposition.
- Faire des *démarches auprès des grandes firmes* dont le genre d'exploitation est analogue à celui de son entreprise, ou des firmes qui *utilisent des produits ou des services du même type*. L'entrepreneur offre peut-être quelque chose de spécial qui incitera ces firmes à investir dans son entreprise.

---

## ***Votre communauté et le renouveau économique, un défi à relever***

---

Les encouragements fiscaux ont libéré des fonds pour la petite entreprise. Il faut maintenant trouver des moyens de garantir que ces fonds passent des investisseurs aux entrepreneurs. Le présent guide vise à fournir des idées aux entrepreneurs, aux investisseurs et aux cadres de la communauté en leur proposant des mécanismes pour appliquer les mesures budgétaires. C'est maintenant à tous les intervenants concernés de prendre la barre et de franchir le cap de la relance.

Avant d'appliquer toute formule proposée dans ce guide, vous devriez vous renseigner davantage auprès d'une des sources suivantes :

- votre comptable,
- votre avocat,
- votre courtier en valeurs mobilières, ou
- la Banque fédérale de développement (BFD),  
(consulter l'Annexe B).

Nous voulons avoir de vos nouvelles. Communiquez avec le Secrétariat de la petite entreprise, à frais virés, en composant le (613) 995-9197.

### *Votre plan d'entreprise*

---

Un plan d'entreprise complet, mais lisible, est essentiel au succès de toutes les méthodes de financement décrites dans le présent guide. Avant de décider de placer leur argent dans votre entreprise, les investisseurs tiennent à bien comprendre votre projet et les moyens que vous comptez prendre pour le réaliser.

Voici une description des éléments qu'un bon plan d'entreprise devrait contenir.

#### **1. L'occasion (longueur conseillée : une page)**

Comme entrée en matière, décrivez *brièvement* l'objet de votre entreprise. Cela permet à l'investisseur d'établir rapidement la nature de l'occasion que votre entreprise offre. N'oubliez pas que le lecteur ne connaît pas nécessairement votre domaine d'activité; les termes techniques sont donc à éviter. Si votre entreprise existe depuis un certain temps, tracez son historique dans un paragraphe.

#### **2. Le produit ou service (longueur conseillée : une page)**

Décrivez les produits ou services que vous offrez actuellement ou que vous comptez offrir; évitez les termes techniques. Précisez les principales caractéristiques de vos produits ou services ainsi que les caractéristiques qui les distinguent de ceux de vos concurrents. Indiquez si le produit ou service est protégé par un brevet ou une marque de commerce.

#### **3. Le marché (longueur conseillée : trois pages)**

Indiquez *qui* achètera votre produit et *pourquoi*. Si possible, faites état des résultats d'études de marché pour appuyer la description de votre créneau. Précisez :

- le lieu géographique de vos marchés;
- les stratégies de prix que vous comptez adopter (par exemple, visez-vous le marché de luxe ou de consommation courante?);

- 
- qui sont vos concurrents; et
  - comment vous comptez distribuer votre produit.

#### **4. La direction (longueur conseillée : une page)**

Les investisseurs accordent beaucoup d'importance aux dirigeants de l'entreprise. Décrivez vos antécédents professionnels et ceux de vos principaux collaborateurs. Décrivez les talents spéciaux qui aideront à faire un succès de votre entreprise.

#### **5. Le processus de fabrication ou la prestation de services (longueur conseillée : une page)**

Décrivez comment vous prévoyez fabriquer votre produit ou fournir vos services. Indiquez les installations, le matériel, la main-d'œuvre et les matières premières dont vous aurez besoin. Soulignez les rapports critiques d'approvisionnement.

#### **6. Les projections financières (longueur conseillée : trois pages)**

Présentez des projections financières sous deux formes :

- un état des coûts afférents à la création du produit ou du service, c'est-à-dire des coûts avant l'exploitation normale de l'entreprise; et
- un bilan, un état des résultats et un état de l'évolution de l'encaisse pour les cinq premières années d'exploitation normale de l'entreprise. Les projections des dépenses de la première année devraient être ventilées par mois.

#### **7. Les capitaux requis (longueur conseillée : deux pages)**

Précisez :

- le montant d'argent requis;
- le calendrier des mises de fonds requises;
- la nature des dépenses auxquelles les fonds seront consacrés;

- 
- les sources de fonds que vous comptez utiliser, y compris votre propre argent, d'autres capitaux, des emprunts à terme et des emprunts pour alimenter le fonds de roulement; et
  - la période de récupération prévue.

N'oubliez pas que votre plan est le miroir de votre entreprise, qu'il indique comment vous comptez réaliser vos objectifs. Vous êtes la personne la mieux équipée pour élaborer le plan car, pour ce faire, vous devrez réfléchir à fond à chaque élément qui le compose. Lorsque la première ébauche sera terminée, soumettez-la à l'examen de vos conseillers professionnels et d'autres personnes.

Si votre plan est complet et qu'il soit rédigé simplement, il devrait vous aider à attirer un investisseur.

---

## **ANNEXE B**

### ***Pour de plus amples renseignements. . .***

---

#### **La Banque fédérale de développement**

La Banque fédérale de développement (BFD) possède des bureaux régionaux dans plusieurs villes canadiennes. Consulter l'annuaire téléphonique de votre région pour voir s'il y a un bureau à proximité de votre lieu de résidence ou composer :

- sans frais d'interurbain, le 1-800-361-2670
- à Montréal, le 283-2322

#### **Le ministère de l'Expansion industrielle régionale**

Le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) a ouvert des bureaux dans plusieurs centres urbains du Canada. Consulter l'annuaire téléphonique pour voir s'il y a un bureau dans votre région ou téléphoner, à frais virés, au Secrétariat de la petite entreprise en composant le (613) 995-9197.

**Le ministre d'État à la Petite Entreprise remercie la  
Banque fédérale de développement de sa collaboration lors  
de la préparation de ce guide.**