



Les PME et la Banque de développement du Canada (BDC)

Luc Provencher, FCGA
Pour CGA Canada
CILEA, Brésil – Le 25 août 2003

Contribution des PME dans l'économie

- 900 000 PME au Canada (excluant les travailleurs autonomes)
- Importants créateurs d'emplois
 - 78% des nouveaux emplois en 2002
 - Emploient plus de 60% des travailleurs du secteur privé
- Croissance économique de 5,7% en 2002
 - vs 4,7% pour l'économie en général
- Grande capacité d'innovation et d'adaptation aux changements

Facteurs de viabilité

- Produits ou services spécialisés
- Réalisations d'économies d'échelle avec nouvelles technologies
- Flexibilité et vitesse de réaction

Facteurs d'échec

- Lacunes en gestion
- Peu d'économies d'échelle (moins de profitabilité)
- Capitalisation inadéquate (moins de croissance)
- Difficulté à trouver du financement

➤ *Chaque année, démarrage de 150 000 PME,
mais fermeture de 130 000 autres*

Politique canadienne de soutien aux PME

- Favoriser le fonctionnement efficace des marchés plutôt que choisir les gagnants
- Politiques et programmes touchant les enjeux clés:
 - Accès à une main-d'œuvre qualifiée
 - Accès aux marchés
 - Accès aux capitaux
 - Politique de taxation juste et efficace
 - Améliorer les compétences en gestion des entrepreneurs

- Diffusion d'information
 - www.strategis.ic.gc.ca
 - Centres de services aux entreprises du Canada (aide au démarrage)
- Accès à des outils
 - Diagnostique d'entreprise et analyse comparative
 - Plan d'affaires en ligne
- Programmes de financement
 - Loi sur le financement des petites entreprises au Canada (LFPEC)
 - Aide à la R&D
 - Agences régionales de développement économique (APECA, etc.)
- Promotion des exportations
 - Guide de préparation à l'exportation
 - Assurance-comptes clients (EDC)
 - Missions commerciales (Équipe Canada)

Quatre lacunes du financement des PME canadiennes

- Financement plus risqués
- Souplesse des conditions des prêts
- Octroi de petits prêts
- Financement des industries du savoir



La BDC: au service des PME depuis plus de 55 ans

- Soutien unique à la croissance des PME
- Partenaire à long terme des entreprises
- Solutions personnalisées à toutes les étapes de leur développement
- Réseau national de consultants
- Rôle complémentaire
- Alliances stratégiques avec les banques à charte, fonds d'investissement en capital de risque, ministères et sociétés d'État

La BDC en chiffres (2003)



- Plus de 80 succursales et 1 200 employés
- Près de 22 000 clients dont 40 % dans les régions rurales
- Actif de 7,8 milliards de dollars
- Dividende déclaré de 12,2 millions de dollars
- 6 387 financements autorisés
- 5 000 contrats en consultation
- 430 millions de dollars en capital de risque engagés auprès de 164 clients

- Financement à terme souple et novateur
- Services de consultation sur mesure
- Financement subordonné
- Capital de risque



- Une approche globale de l'entreprise
- Du financement et des services de consultation sous un même toit
- Des solutions adaptées à vos besoins
- Des solutions d'affaires complètes
 - Démarrage d'entreprise
 - Acquisition
 - Croissance
 - Exportation
 - Affaires électroniques
 - Qualité (ISO)



- Pour les PME de toutes les tailles
- Aux différents stades de leur croissance
- Pour tous les besoins de financement
 - Fonds de roulement
 - Équipement
 - Terrain et / ou bâtiment
- Pour tous les projets
 - Favoriser la croissance
 - Développer l'innovation
 - Acquérir la capacité
 - Encourager la productivité

- Des solutions qui donnent des résultats tangibles
- Des actions concrètes et réalisables
 - ✓ Pour mettre en œuvre des stratégies de croissance
 - ✓ Pour adopter des normes en gestion de la qualité
 - ✓ Pour explorer les possibilités d'exportation
 - ✓ Pour tirer le maximum des affaires électroniques
 - ✓ Pour accroître les compétences en gestion
- Des conseils professionnels offerts par une équipe de spécialistes
- Un accompagnement aux différents stades de la croissance

- Prêt de quasi-fonds propres (entre le prêt à terme et le capital de risque)
- Financement fondé sur la valeur de l'entreprise plutôt que sur la valeur de ses actifs
- Candidats: PME en croissance et ne disposant pas de garanties
- Investissements de 250 000\$ à 5 millions \$, de 3 à 7 ans
- Tarification: combinaison de frais d'intérêts, de redevances sur les ventes et d'options d'achats d'actions

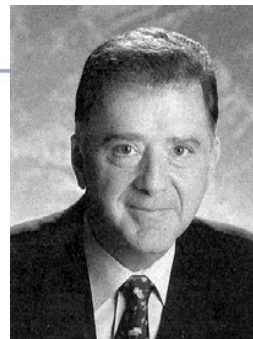
- PME ayant un fort potentiel de croissance et une forte composante technologique (ex. sciences de la vie, télécommunications, etc.)
- Investissements de 500 000\$ à 3 millions \$, de 3 à 7 ans
- Participation minoritaire sous forme d'actions ordinaires, privilégiées ou autres titres convertibles
- Présence au conseil d'administration

- Des solutions flexibles et à long terme
- Calendriers de remboursement souples
- Taux d'intérêt fixe ou flottant
- Déboursements progressifs sans frais
- Fonds garantis jusqu'à l'échéance
- Dans certains cas, possibilité de réduire ou de proroger des remboursements
- Services et outils en ligne

- Financement accordé selon la viabilité du projet et non seulement selon la garantie offerte
- Aucun actif personnel demandé en garantie pour accroître le potentiel d'emprunt
- Libération graduelle des garanties pour ouvrir la voie à de nouvelles occasions de croissance
- Prêteur complémentaire pour maximiser les alternatives de financement

**Merci !
Gracias!
Grazie!
Obrigado!**

www.bdc.ca



PROFIL DE LUC PROVENCHER, FCGA

907-80, rue Lorne
Saint-Lambert (Québec) J4P 3R6
Téléphone : (450) 671-9063
Télécopieur : (450) 923-2504
Courriel : provencher.luc@videotron.ca

Diplômé de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal en comptabilité et administration des affaires, formé à l'université Western Business School, à l'Université Penn State et à l'Institut européen d'administration des affaires (INSEAD) de Fontainebleau, Luc Provencher est actif depuis plus de trente ans auprès des entreprises et plus particulièrement au sein de la PME. Cette vaste expérience, associée à celle des milieux financiers, en fait un professionnel doté d'une capacité d'adaptation exceptionnelle, oeuvrant avec autant d'aisance dans le milieu des entrepreneurs, des administrateurs de sociétés que dans celui des décideurs gouvernementaux.

Au fil des ans et sur le terrain, Luc Provencher a su faire valoir son aptitude pour les relations publiques et son sens du leadership. Occupant à tour de rôle les postes de directeur de succursale, de directeur régional, puis en 1989 de vice-président et directeur général pour le Québec auprès de la Banque de développement du Canada (BDC), il n'a cessé, tout au cours de sa carrière, de faire preuve d'un sens à l'innovation et a joué un rôle décisif en matière de développement du réseau d'affaires de l'entreprise. Nommé en 1996 premier vice-président, Exploitation, il accède en 1998 à la vice-présidence exécutive. En août 2003, après plus de trente années de service, il prend sa retraite de la BDC. Il agit depuis à titre de conseiller pour des organisations commerciales et professionnelles. Tout au long de ses divers mandats, M. Provencher a contribué de façon significative au développement de l'entrepreneuriat à travers le Canada.

Généreux de son temps et toujours prêt à partager ses connaissances, Luc Provencher a agi en qualité de conseiller et de guide auprès d'innombrables collègues de travail et de gens d'affaires. Son sens de l'engagement se manifeste de même au sein de la communauté où il s'est notamment investi pendant de nombreuses années dans le cadre des campagnes de financement des HEC. En 2001, le conseil d'administration de CGA-Canada lui a décerné le prestigieux prix John-Leslie en raison de ses efforts exceptionnels visant l'épanouissement de la profession au Canada. Pour l'année 2003-2004, il est président de l'Ordre des CGA du Québec et membre du conseil d'administration de CGA Canada.

Marié à Elyse Villemaire, Luc Provencher consacre ses loisirs au golf, au ski, à la lecture et aux voyages.

UN GESTIONNAIRE CHEVRONNÉ

Sa capacité d'analyse et sa vision des affaires font de Luc Provencher un gestionnaire chevronné. Ayant joué un rôle déterminant en matière de développement des succursales de la BDC, il est reconnu pour ses capacités à promouvoir la croissance et la viabilité à court et à long terme des entreprises. Tout au cours de sa carrière, il a su introduire et mettre en oeuvre de nouveaux concepts et de nouvelles approches d'affaires pour l'amélioration de la qualité et l'implantation de nouvelles stratégies de financement.

UN CONSEILLER PERFORMANT

Luc Provencher possède une aptitude soutenue dans ses capacités à œuvrer dans un environnement exigeant et changeant. Sa connaissance des règles de gestion d'entreprise ainsi que son expérience unique des enjeux et des risques globaux d'entreprises ont permis aux dirigeants, grâce à ses précieux conseils, de mieux répondre aux besoins évolutifs des sociétés. Son jugement sûr a su favoriser les entreprises ayant fait appel à ses services dans l'obtention de résultats fort probants.

UN COLLABORATEUR STRATÉGIQUE

Luc Provencher a exercé un rôle tant décisif que stratégique aux plus hauts rangs des entreprises tout en contribuant au positionnement stratégique, aux orientations, à la gestion et à la direction d'une des institutions principales vouée au développement des entreprises au Canada. Sa souplesse et son habileté pour le travail d'équipe auprès des entrepreneurs, des leaders du monde des affaires et des décideurs gouvernementaux témoignent de son respect de la personne, de sa motivation et de son éthique pour la profession.