



Le financement de la PME Québécoise

TMX, Bourse de Toronto, Bourse de croissance TSX

Le 3 juin 2009 - Montréal



Par Marie-Hélène Nolet, CFA
Vice-présidente adjointe,
Exploitation et initiatives stratégiques,
Capital de risque

Marque, mission et vision



Notre marque : L'entrepreneur d'abord

Notre mission : Contribuer à créer et à développer des entreprises canadiennes en leur offrant du financement, du capital de risque et des services de consultation, en apportant une attention particulière aux petites et moyennes entreprises (PME)

Notre vision : Accélérer la réussite des entrepreneurs

BDC en un clin d'œil

- > Joue un rôle complémentaire à celui des autres institutions financières canadiennes
- > 92 succursales, 1 700 employés, approximativement 28 000 clients
- > Partenaire avec des institutions publiques et privées
- > Rentable, afin de mieux répondre aux besoins du marché et de favoriser la croissance de nos clients
 - Autosuffisante – ne reçoit pas de fonds du gouvernement
 - Doit rester apte à surmonter les ralentissements de l'activité économique
 - A déclaré un bénéfice net de 84,6 millions de \$ pour l'année fiscale 2008
 - A versé 156,7 millions de \$ en dividendes au gouvernement du Canada depuis 1997

BDC : Une banque de développement

BDC OFFRE

- > Financement : prêts et financement subordonné
- > Capital de risque : investissements directs et indirects
- > Consultation

N'OFFRE PAS

- > De comptes en banque
- > De dépôts à terme ni de certificats d'investissements
- > De REERs ni d'assurances
- > De marges de crédit
- > De prêts résidentiels ou non-commerciaux

Le financement à terme

Une souplesse inégalée - prêts à terme répondant à vos besoins :

- > Fonds de roulement pour soutenir la croissance et l'innovation
- > Financement d'équipement pour augmenter la capacité de production et l'avantage concurrentiel
- > Financement immobilier commercial et industriel pour prendre de l'expansion et se moderniser

Modalités de remboursement adaptées aux cycles économiques :

- > Périodes de remboursement plus longues
- > Versements progressifs ou saisonniers pour protéger votre fonds de roulement
- > Possibilité de reporter les premiers paiements du capital à l'autorisation du prêt

Le financement à terme (suite)

Financement de **fonds de roulement**

- > Augmenter les stocks pour soutenir la croissance des ventes et des comptes clients
- > Accroître le fonds de roulement pour appuyer la croissance
- > Élargir le marché local ou explorer de nouveaux marchés à l'étranger
- > Développer de nouveaux produits, recherche et développement

Critères de financement

- > Marge de crédit existante
- > Équipe de direction expérimentée
- > Capacité de remboursement en fonction du flux de trésorerie

Le financement à terme (suite)

Financement d'équipement

- > Acquérir de l'équipement (neuf ou usagé) ou ré-outillage
- > Acheter ou automatiser une chaîne de fabrication
- > Renflouer un fonds de roulement diminué par des achats d'équipement

Financement jusqu'à 125 %

- > Financement à long terme pouvant atteindre 5 000 000 \$
- > 100 % du coût de l'équipement neuf ou usagé et la possibilité d'obtenir 25% supplémentaires pour couvrir les frais connexes: transport, installation et formation
- > Période de remboursement pouvant atteindre 12 ans
- > Possibilité de reporter les remboursements en capital jusqu'à 24 mois

Le financement à terme (suite)

Financement **immobilier commercial et industriel**

- > Achat de terrains et d'immeubles
- > Construction de nouveaux locaux
- > Agrandissement ou améliorations des installations
- > Renflouement du fonds de roulement diminué par la construction en cours

Jusqu'à 100 % de financement

- > Financement à long terme garanti pouvant atteindre 30 ans
- > Possibilité de reporter des versements en capital jusqu'à 36 mois

Le financement subordonné

Une solution de rechange **stratégique** à la dilution du capital :

Pour les entreprises n'ayant plus d'actifs tangibles à offrir aux créanciers et ayant franchi avec succès l'étape du démarrage

- > Acquisition d'entreprise ou rachat d'actionnaire
- > Programme d'expansion et de commercialisation
- > Fonds de roulement pour la croissance

Investissements de 250 000 \$ à 10 millions \$

- > Horizon de 4 à 7 ans avec remboursement flexible
- > Rendement visé: combinaison de taux d'intérêt fixe et rendement variable sur la profitabilité ou la valeur de l'entreprise, etc.
- > Aucune présence au conseil d'administration requise
- > Aucun droit de veto requis

Le capital de risque

La commercialisation de la **recherche et de l'innovation** :

Pour les entreprises technologiques à fort potentiel

- Science de la vie
 - Technologies de l'information et des télécommunications
 - Énergie, environnement, électroniques et matériaux
- > Développement de produits
 - > Mise en marché et pénétration de nouveaux marchés

Participation dans les **capitaux propres** pouvant atteindre 10 millions

- > Horizon de 5 à 10 ans avec rendement à la sortie
- > Attention particulière au niveau pré-démarrage et démarrage
- > Recherche position minoritaire et favorise la syndication
- > Présence au conseil d'administration et droits de veto requis

Services de consultation

Aider les entrepreneurs à accroître leur capacité concurrentielle et leur rentabilité

Pour les entreprises provenant de divers secteurs d'activité et se situant à différents stades de croissance



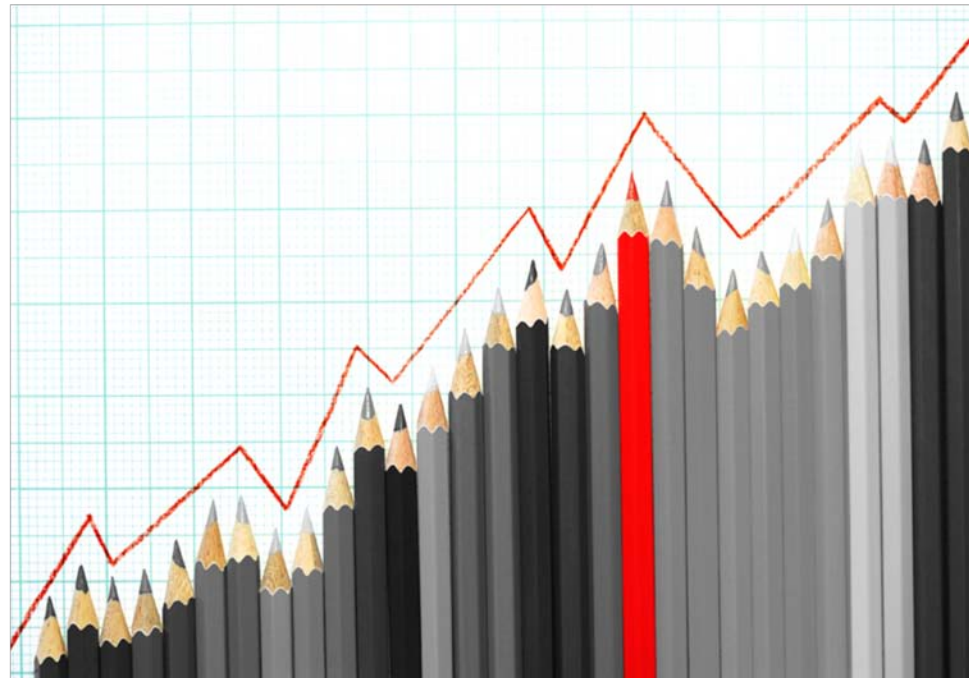
Sept domaines d'expertise:

- Efficacité opérationnelle et gestion de la qualité
- Gestion des ressources humaines
- Innovation et R&D
- Développement des marchés, exportation et gestion des ventes
- Gestion et planification des affaires
- Transmission d'entreprise et planification de la relève

Une période exceptionnelle

Aujourd'hui, les entrepreneurs font face à de **nombreux défis** :

- > Récession mondiale
- > Concurrence à l'échelle mondiale
- > Hausse des coûts des ressources et de l'énergie
- > Rareté de la main-d'œuvre qualifiée
- > **Resserrement du crédit**



Des mesures exceptionnelles

Le Programme de crédit aux entreprises (PCE)*

Par l'entremise de ce programme, EDC et BDC fourniront pour au moins 5 milliards de dollars de prêts additionnels et d'autres mesures de soutien et d'amélioration du financement aux entreprises canadiennes viables et ce, grâce à une collaboration étroite avec les institutions financières du secteur privé.

Dans le cadre de ce programme, BDC a créé
la Garantie marge de crédit d'exploitation^{MC}

* Nouveau programme annoncé dans le budget fédéral 2009

Garantie marge de crédit d'exploitation^{MC}

Cette solution est offerte afin de **partager le risque** avec les institutions financières canadiennes et de **soutenir les entreprises** dont l'accès au crédit de fonds de roulement est limité à cause des conditions économiques

- > Vise les marges de crédit dont les limites autorisées se trouvent entre 400 000 \$ et 40 000 000 \$
- > BDC joue un rôle passif à l'égard du client : l'institution financière maintient la relation principale avec le client pendant toute la durée de l'entente
- > BDC garanti 80% du montant supplémentaire de la marge de crédit du client, que ce soit pour accroître ou maintenir le montant de la marge de crédit
 - Couvre un montant supplémentaire maximum allant de 25% à 40%
 - Valide pour 12 mois et peut être renouvelée annuellement

Contacts BDC

Patrice Bernard , Premier vice-président, Exploitation, Région de Québec Montréal, Québec	(514) 283-8090 patrice.bernard@bdc.ca
Dany Grimard , Vice-président et Directeur de secteur Région de Québec Est	(418) 648-5545 dany.grimard@bdc.ca
Thierry Limoges , Vice-président et Directeur de secteur Région de la Montérégie	(450) 928-4500 thierry.limoges@bdc.ca
France Bergeron , Vice-présidente et Directrice de secteur Région de Laval, Rive-Nord	(450) 973-6880 france.bergeron@bdc.ca
Alain Gilbert , Vice-président et Directeur de secteur Région de l'Île de Montréal	(514) 496-7953 alain.gilbert@bdc.ca
Martin Roy , Vice-président et Directeur de secteur Québec Centre et Région du Nord	(514) 712-4504 martin.roy@bdc.ca
Maggy Tawil , Vice-présidente et Directrice de secteur Région de Montréal Ouest	(514) 496-7532 maggy.tawil@bdc.ca
Louis-David Julien , Directeur général, Financement subordonné Région de St-Laurent / Rive-Sud	(514) 283-8265 louis-david.julien@bdc.ca
Danielle Landry , Directrice générale, Financement subordonné Région de Montréal / Rive Nord	(514) 496-7964 danielle.landry@bdc.ca
Louise Langevin , Directrice générale, Financement subordonné Région de Québec	(418) 648-5517 louise.langevin@bdc.ca
Marie-Hélène Nolet , Vice-présidente adjointe, Capital de risque	(514) 283-1096 marie-helene.nolet@bdc.ca
Bruce McConnell , Vice-président, BDC Consultation	(514) 496-7526 bruce.mcconnell@bdc.ca

Merci



1-800-info-BDC

www.bdc.ca