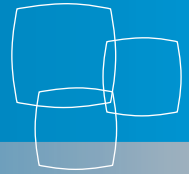


CONTACT



Un bulletin d'information pour les Sociétés d'aide au développement des collectivités du Nord de l'Ontario

Novembre 2009 Volume 1, Numéro 01



Destinataires : Les membres du conseil et le personnel des SADC

DANS CE NUMÉRO

Message du ministre1

En quoi consiste le Plan de relance économique pour le développement des collectivités?2

La rencontre de l'été réunit des spécialistes du financement des PME du Nord de l'Ontario2

Période de questions avec Mme Laura Downs de la BDC3

Les restaurants Fishbowl : petit poisson deviendra grand!4

Publié par :

FedNor

19, rue Lisgar, bureau 307

Sudbury (Ontario) P3E 3L4

Tél. : 705-671-0711

Sans frais : 1-877-333-6673

ic.gc.ca/fednor



En mai dernier, au cours de l'Événement national du développement des collectivités qui a eu lieu à Collingwood, en Ontario, le ministre Clement annonce aux délégués des SADC de l'Ontario, le lancement du Plan de relance économique pour le développement des collectivités.

Message du ministre

En mai 2009, j'ai dévoilé les détails du Plan de relance économique pour le développement des collectivités. Ce plan en cinq points comprend des initiatives clés qui visent à donner plus de souplesse aux Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) de l'Ontario afin qu'elles puissent faire face aux problèmes engendrés par le ralentissement économique mondial. Les SADC, leurs partenaires communautaires et les petites entreprises locales ont accueilli ce plan avec beaucoup d'enthousiasme.

Je suis heureux de vous annoncer que le Plan de relance, de même que toute la gamme d'initiatives contenues dans le Plan d'action économique du Canada, ont déjà déclenché des répercussions positives auprès de nos collectivités du Nord de l'Ontario. Quoique fragile pour l'instant, l'économie montre des signes d'amélioration. Il nous faut profiter de cet élan et accroître nos efforts pour

nous assurer que les collectivités et les entreprises du Nord profitent pleinement du renforcement de l'économie.

Votre capacité à stimuler le développement des petites et des moyennes entreprises et à créer des partenariats avec les intervenants dans la collectivité, afin de promouvoir les priorités du développement économique local, vous donne une excellente perspective qui peut vous aider à guider nos collectivités vers un avenir économique plus radieux.

Je vous incite à poursuivre votre collaboration avec vos collectivités locales et les intervenants locaux du milieu des affaires pour protéger les emplois actuels et créer un marché de l'emploi à long terme.

Le ministre de l'Industrie et ministre responsable de FedNor,

M. Tony Clement

En quoi consiste le Plan de relance économique pour le développement des collectivités?

Le Plan de relance économique prévoit des mesures précises qui visent à aider les SADC à accroître leurs investissements dans les PME. Il prévoit notamment :

1 La hausse de la limite d'emprunt des SADC de l'Ontario, qui passe de 150 000 \$ à 250 000 \$. Cette mesure sera en vigueur jusqu'au mois de mars 2011.

2 L'aide nécessaire pour couvrir les coûts de fonctionnement supplémentaires liés à l'accroissement des prêts. Cette mesure

temporaire permettra aux SADC d'assumer la charge de travail supplémentaire en procédant à des transferts de leur fonds d'investissement.

3 Lorsque c'est possible, la capitalisation des fonds d'investissement des SADC de l'Ontario. FedNor collabore présentement avec les SADC pour répondre, selon la priorité, aux besoins en matière de capitalisation.

4 Des partenariats renforcés avec la Banque de développement du Canada (BDC), les banques et les coopératives de crédit qui

servent les régions du Nord. On met tout en œuvre pour renforcer les partenariats actuels avec les intervenants financiers des PME du Nord de l'Ontario, et pour en créer de nouveaux.

5 Des activités de sensibilisation pour faire connaître les possibilités de financement par l'entremise des SADC. Cette mesure veillera à ce qu'un plus grand nombre de PME et d'entrepreneurs soient au courant du large éventail de services et d'activités offerts par les SADC.

La rencontre de l'été réunit des spécialistes du financement des PME du Nord de l'Ontario

En juillet 2009, plus de 50 représentants des 24 SADC du Nord de l'Ontario, de FedNor, de la Société de gestion du Fonds du patrimoine du Nord de l'Ontario, de la Banque de développement du Canada (BDC) et de la Northern Credit Union, se sont rencontrés à Sault Ste. Marie pour discuter des possibilités de financement pour les PME et pour rechercher de nouvelles solutions facilitant l'accès au capital. Cette rencontre, organisée par FedNor, se voulait une réponse au Plan de relance économique du gouvernement du Canada pour le développement des collectivités qui prône un renforcement de la collaboration entre les intervenants financiers des PME.

Selon M. Carmen DeMarco, gestionnaire de FedNor pour la région Nord-Est de l'Ontario, « à la suite du ralentissement économique mondial actuel, les institutions financières du secteur commercial ont une approche beaucoup plus prudente à l'égard du financement des PME. Cette première rencontre nous a offert une occasion unique d'échanger de l'information, de découvrir les programmes et les services de chacun et de mettre au point des moyens de faciliter l'accès aux capitaux offerts au secteur des petites entreprises. »

Les PME sont essentielles à l'économie du Nord de l'Ontario. Elles représentent un peu plus de la moitié du nombre total d'entreprises,

et la moitié des nouveaux emplois créés dans la région leur sont attribuables. Lors d'un récent sondage, des propriétaires de petites entreprises et des entrepreneurs du Nord de l'Ontario ont souligné que le plus important obstacle à leur réussite venait de la difficulté à obtenir des capitaux.

L'une des principales activités de cette rencontre d'une journée consistait en des réunions en petits groupes où les participants discutaient de sujets liés aux PME tels que les entraves à la prestation des services,

les moyens d'améliorer les partenariats, l'échange d'information et les techniques de marketing.

Toujours selon M. DeMarco : « La séance d'aujourd'hui nous a permis de comprendre à quel point les moyens utilisés par les organisations pour aider les petites entreprises sont en rapport étroit. Je suis convaincue que ce que nous retirons aujourd'hui de cette rencontre ne peut que renforcer nos efforts, présents et futurs, déployés pour mieux servir les PME du Nord de l'Ontario. »



Ontario

Northern Ontario Heritage
Fund Corporation

Société de gestion du Fonds
du patrimoine du Nord
de l'Ontario



NORTHERN
CREDIT UNION

natural. human. resources.

Période de questions avec M^{me} Laura Downs de la BDC

M^{me} Laura Downs est vice-présidente et directrice de district à la Banque de développement du Canada (BDC) pour le Nord de l'Ontario. Nous lui avons demandé de répondre à une série de questions sur la relation de la BDC avec les SADC et la façon dont la Banque aborde le secteur des PME.

Q. *Quels sont quelques-uns des services clés offerts par la BDC en vue d'aider le secteur des petites entreprises?*

R. La mission de la BDC est d'aider à créer et à développer les entreprises canadiennes, surtout les petites et moyennes entreprises; notre expertise vise à mieux connaître nos clients et à leur fournir des solutions souples pour financer leur fonds de roulement, leur équipement et leurs biens réels, de même que du financement lié à la transition d'entreprise. Afin de maximiser la valeur des entreprises de nos clients, nous fournissons également des services de consultants pour améliorer l'efficacité des opérations, le développement des marchés, la planification et la gestion des activités, la gestion des ressources humaines et les nouveaux produits, de même que la production des demandes de crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, pour n'en nommer que quelques-uns. La BDC se démarque en appuyant des projets plus audacieux que ceux visés par les institutions financières privées, surtout dans les secteurs à risque élevé; elle offre aussi des services sur mesure à chaque entreprise.

Q. *Pouvez-vous nous donner quelques exemples d'efforts particuliers que la BDC déploie pour aider les PME à contrer les répercussions du ralentissement économique mondial?*

R. En 2009, dans un effort de collaboration entre la BDC, les prêteurs du secteur privé et les sociétés de développement économique, une nouvelle initiative appelée le Programme de crédit aux entreprises (PCE) a vu le jour pour permettre l'ajout de cinq milliards de dollars en prêts directs sur le marché.

Cette initiative signifie le renforcement des relations avec les institutions financières grâce à des partenariats et à d'autres formes de soutien au crédit, mais surtout grâce à la mise en place d'un réseau local de même qu'au Programme Garantie marge de crédit d'exploitation (GMCE). Ce dernier est une solution offerte aux institutions financières afin de partager les risques et d'aider les entreprises canadiennes dont l'accès au crédit de fonds de roulement est limité. La BDC peut garantir jusqu'à 80 % de la portion différentielle de la marge de crédit d'une entreprise, que ce soit pour l'augmenter ou la conserver.

Q. *Comment la BDC entrevoit-elle son rôle par rapport aux SADC et aux prêteurs commerciaux?*

R. Le mandat de la BDC est d'agir à titre de prêteur d'appoint aux institutions financières ordinaires. Notre objectif est de combler les lacunes d'accès au marché et, à la limite, d'offrir le maximum de solutions de rechange aux entrepreneurs canadiens en matière de financement. Il faut également souligner que la BDC est une entité à but lucratif et doit être financièrement autosuffisante. Une récente étude de l'incidence économique, effectuée par Statistique Canada, a révélé que les clients de la BDC qui font appel à son financement et à ses services de consultants, connaissent des revenus plus élevés et une meilleure croissance de l'emploi et survivent plus longtemps que ceux qui ne font pas appel à la BDC.

Q. *Comment le partenariat entre la BDC et les SADC vient-il en aide aux PME du Nord de l'Ontario?*

R. Toutes les parties en cause tirent profit du partenariat SADC, BDC et PME. Pour la BDC, ce partenariat lui permet d'étendre ses activités dans les régions rurales de l'Ontario où elle n'a pas un vaste réseau de succursales. Elle peut également profiter de l'expertise et des connaissances des SADC quant à leur secteur local respectif. Pour les SADC, ce partenariat fournit à leurs clients



Anciennement à Mississauga, M^{me} Laura Downs a été affectée à Sudbury en mai 2009. Depuis 10 ans, elle est employée à la BDC et travaille au Québec et

en Ontario. Pour exercer son nouveau rôle dans la région, M^{me} Downs met à profit 33 années d'expérience des services bancaires commerciaux.

un accès supplémentaire aux capitaux. Les SADC n'ont pas le capital de base pour tout offrir à tous; ainsi, développer un partenariat avec une institution plus importante permet à leurs clients d'avoir accès à du financement supérieur à ce qu'elles peuvent leur offrir. Les PME y gagnent puisqu'elles peuvent avoir accès à deux organisations dont le but est d'aider les petites et les moyennes entreprises du Canada à croître et à se développer; elles peuvent ainsi profiter du concours d'une mine de ressources, que ce soit par des prêts directs ou des renseignements, des services de formation et de consultants.

Q. *De quelle façon peut-on améliorer ce partenariat au profit des PME?*

R. Pour la réussite de ce partenariat, la BDC et les SADC du Nord doivent, à titre de partenaires financiers, continuer d'apprendre à se connaître et mettre à profit les relations existantes. La meilleure façon d'y arriver est d'organiser, fréquemment, des rencontres aux bureaux de chacune de ces organisations, et de garder le contact par courriel, par téléphone et autres. De cette manière, nous croyons que la connaissance et le respect de ce que l'autre organisation apporte au marché des PME pourront continuer de s'accroître. Ce partenariat pourrait être également amélioré si un plus grand nombre de SADC signait l'Entente de partenariat qui permet à chacun des partenaires d'adhérer aux obligations qu'elle contient.

CONTACT

Les restaurants Fishbowl : petit poisson deviendra grand!



(de gauche à droite) M. Mike O'Connor, de la SFD du bassin de Nickel, aux côtés de M^{me} Louise Cantin, M. Gilles Pépin et M^{me} Lise Cantin, les fiers propriétaires des restaurants Fishbowl, en face de leur nouveau restaurant de Sudbury.

Le restaurant Fishbowl, alors une petite friterie de poisson et pommes-frites, a ouvert ses portes pour la première fois en 1976 à Timmins.

Depuis lors, il a connu toute une expansion au fil des ans, notamment l'ouverture d'un deuxième restaurant à Barrie en 2006.

Les sœurs Cantin, Louise et Lise, et leur nouvel associé, Gilles

Pépin, ont pour ambition à long terme, de développer une chaîne commerciale franchisée de restaurants Fishbowl dans

l'ensemble de l'Ontario et ailleurs au Canada. Pour ce faire, ils se sont tournés vers la Société fédérale de développement

(SFD) du bassin de Nickel pour obtenir les capitaux nécessaires à l'ouverture d'un troisième restaurant.

La SFD du bassin de Nickel a pu collaborer aux projets d'expansion des entrepreneurs

grâce au Plan, en cinq points, de relance économique pour le développement des collectivités de FedNor. À l'aide de sa

« Elle a comblé le manque de financement auquel les entrepreneurs sont souvent confrontés et qu'ils ne peuvent surmonter que rarement. »

nouvelle limite accrue de prêt, la Société a pu négocier une entente avec les propriétaires des restaurants Fishbowl pour financer leur nouvelle entreprise commerciale à Sudbury.

Selon M. Mike O'Connor, directeur général de la SFD du bassin de Nickel : « En collaboration avec FedNor, notre mandat est de promouvoir la croissance et le maintien des petites entreprises et de l'emploi dans le Grand Sudbury. À cet égard, nous avons fourni une aide décisive à cette jeune entreprise en lui accordant le solde du financement que les partenaires et leurs institutions financières ordinaires ne pouvaient lui accorder. Parfois, un petit coup de pouce peut faire des merveilles. »

Ce à quoi M^{me} Louise Cantin, copropriétaire de Fishbowl, ajoute : « Nous sommes ravis du soutien que la SFD du Bassin de Nickel nous a apporté. Elle a comblé le manque de financement auquel les entrepreneurs sont souvent confrontés et qu'ils ne peuvent surmonter que rarement. »

Le nouveau restaurant Fishbowl devrait ouvrir ses portes avant la fin de novembre 2009, au 900 du boulevard Lasalle, à Sudbury. Cet événement marque une étape clé pour le trio de restaurateurs du Nord : il constitue un autre pas vers le succès de la marque des restaurants Fishbowl et vers la réalisation d'une importante réussite canadienne.

CONTACT

Ce bulletin a été préparé expressément à votre intention. Si vous avez des commentaires sur cette parution ou des suggestions d'articles à venir, veuillez nous les faire parvenir à l'adresse suivante :

Services des communications, Industrie Canada/FedNor
19, rue Lisgar, bureau 307
Sudbury (Ontario) P3E 3L4
Sans frais : 1-877-333-6673
Télec. : 705-670-5331
Courriel : fednor.commentaires@ic.gc.ca

This newsletter is also available in English.