

**SOLUTIONS PROPOSÉES POUR ÉTENDRE
L'APPLICATION DU PROGRAMME DE FINANCEMENT
POUR LA CLIENTÈLE *AFFAIRES*
AUX ENTREPRISES EN DÉMARRAGE
ET À CELLES DU SECTEUR DE LA RESTAURATION
(*SUIVI DE LA DÉCISION D-2004-196*)**

TABLE DES MATIÈRES

1	RÉSULTATS DU PROGRAMME DE FINANCEMENT POUR LA CLIENTÈLE PETITE ENTREPRISE LANCÉ AU PRINTEMPS 2004	3
2	PLAN DE REDRESSEMENT POUR AUGMENTER LE NOMBRE DE PARTICIPANTS	4
	2.1 Les coûts du programme de financement	5
3	RÉSULTATS DE NOS DÉMARCHES POUR DESSERVIR LES ENTREPRISES EN DÉMARRAGE ET CELLES DU SECTEUR DE LA RESTAURATION.	6
4	CONCLUSION	7

**1 Résultats du programme de financement pour la clientèle
 2 petite entreprise lancé au printemps 2004**

3
 4 En date du 28 février 2005, le programme de financement en partenariat avec la Banque Scotia
 5 a permis à 27 clients de bénéficier d'un financement totalisant près de 400 000 \$. Les
 6 prévisions de SCGM pour la même période, soit du 1^{er} juin 2004 au 28 février 2005, étaient
 7 évaluées à 265 prêts pour un montant de financement de 4 885 275 \$. Ainsi, pour la période,
 8 nous avons réalisé environ 10 % (en nombre de prêts) de notre objectif initial. Les résultats sont
 9 donc en deçà de nos objectifs. SCGM et la Banque Scotia devront redresser la situation afin
 10 d'assurer la viabilité du programme de financement. Le tableau suivant fait un bilan des
 11 résultats du programme en date du 28 février 2005:

Programme de financement en partenariat avec la Banque Scotia			
Résultats du programme de financement en date du 28 février 2005			
Demandes en traitement			%
Statut des demandes :		Montants	
Examen du crédit ou révision	3	70 176 \$	7 %
Crédit approuvé			
Statut des demandes :	Nombre de dossiers	Montants	
Financements approuvés	27	389 487,41 \$	60 %
Financement moyen		14 425,46 \$	
Financements déboursés	23	328 394,33 \$	
Crédit refusé ou demande annulée			
Statut des demandes :	Nombre de dossiers	Montants	
Financements refusés	12	175 706,54 \$	27 %
Demandes de financement annulées	3	20 582,00 \$	7 %
Grand total	45	655 951,95 \$	

1 **2 Plan de redressement pour augmenter le nombre de**
2 **participants**
3

4 SCGM et la Banque Scotia sont conscientes qu'il faut informer la clientèle existante et
5 potentielle du nouveau programme de financement et c'est pourquoi nous intégrons maintenant
6 la promotion du programme de financement dans les différentes communications et promotions
7 auprès de la clientèle. À titre d'exemple, nous avons fait la promotion du programme de
8 financement dans différents envois postaux (novembre 2004, février 2005 et avril 2005) aux
9 clients potentiels sur réseau et plusieurs envois à la clientèle existante (Zoom client, bulletin
10 express). Aussi nous avons intégré l'offre de financement sur notre site Internet et dans
11 plusieurs promotions dans différentes publications (revues et journaux).

12
13 De plus, la Banque Scotia a assigné une personne afin d'appuyer les partenaires certifiés de
14 SCGM dans l'utilisation du programme de financement auprès de leur clientèle.

15
16 Présentement, nous sommes à évaluer d'autres alternatives pour inciter nos partenaires
17 certifiés à présenter de façon systématique le service de financement à leur clientèle.

18
19 SCGM et la Banque Scotia croient pouvoir augmenter le nombre de participants à la suite de
20 l'implantation de ce plan de redressement. Cependant, afin de refléter les résultats obtenus
21 jusqu'à présent, nous avons révisé les objectifs du programme déposé en mai 2004 (R3529-
22 2004). Voici les nouveaux objectifs du programme de financement :

1

Année financière	Nombre de clients	Montants financés
Résultats en date du 28 février 2005	27	389 487 \$
Objectif cumulatif 2004-2005	100	1 500 000 \$
Objectif 2005-2006	200	3 000 000 \$
Objectif 2006-2007	300	4 500 000 \$
Total :	600	9 000 000 \$

2

3

4 *2.1 Les coûts du programme de financement*

5

6 La révision de nos objectifs ne modifie en rien le plafond qui a été mis en place et accepté par
7 la Régie pour les années financières 2004-2005 et 2005-2006.

1 **3 Résultats de nos démarches pour desservir les entreprises en**
2 **démarrage et celles du secteur de la restauration.**

3
4 SCGM a débuté des démarches auprès de la Banque Scotia à l'automne 2004, afin de trouver
5 une solution pour intégrer la clientèle des entreprises en démarrage et celles du secteur de la
6 restauration à notre programme de financement. Ainsi, la Banque Scotia nous a informé qu'elle
7 ne pourra intégrer ces segments de marché au programme automatisé de financement de
8 SCGM. Les exigences de crédit pour ce type de clientèle demandent des analyses et
9 l'intervention d'un professionnel du crédit. La Banque Scotia n'offre donc le service de
10 financement, pour ce type de clientèle, uniquement en succursales bancaires.

11
12 L'autre possibilité, en évaluation avec la Banque Scotia, consiste à offrir un service de
13 financement à partir d'un prêteur secondaire spécialisé pour ce type de clientèle. Bien entendu,
14 le risque plus élevé sera à l'origine d'un taux de financement et des termes de prêts plus
15 restrictifs. Par contre, nous pourrions intégrer ces demandes de financement (avec prêteur
16 secondaire) au système informatique déjà en place pour le traitement et le suivi des demandes
17 de financement. Le processus serait transparent pour le client. Nous avons aussi entrepris des
18 démarches avec un prêteur secondaire afin d'évaluer les paramètres du nouveau volet du
19 programme. De plus, la Banque Scotia et GHR Systems (fournisseur informatique pour la
20 Banque Scotia) évalueront les coûts des modifications au système informatique pour intégrer
21 les entreprises en démarrage et celles du secteur de la restauration.

22
23 Il est à noter qu'il est présentement difficile d'intéresser un prêteur secondaire au programme de
24 financement de SCGM étant donné le peu de participants au programme pour les premiers neuf
25 mois. Aussitôt que le programme de financement aura pris son envol, advenant un refus de la
26 part du prêteur secondaire déjà approché, nous pourrions solliciter les services d'un autre
27 prêteur secondaire et évaluer le dossier dans son ensemble. La Banque Scotia et SCGM
28 considèrent qu'à l'atteinte de notre objectif, révisé à 100 prêts d'ici la fin de l'année financière
29 2004-2005, nous pourrions finaliser l'évaluation des services d'un prêteur secondaire.

1 **4 Conclusion**

2
3 Pour SCGM et la Banque Scotia, la priorité est premièrement d'assurer la viabilité du
4 programme de financement existant en augmentant le nombre de participants. Dans un
5 deuxième temps, nous tenterons de négocier un service de financement aux entreprises en
6 démarrage et du secteur de la restauration dès 2005-2006. Pour ce faire, les conditions du
7 prêteur secondaire doivent respecter les conditions du programme approuvé par la Régie et le
8 volume d'affaires doit le justifier. Dans le cas contraire, SCGM reviendra au besoin à la Régie
9 pour approbation.