

# BVA



## Voie rapide vers l'expansion internationale

Une des plus importantes sociétés de marketing direct au monde consolide ses fonds d'exploitation avec l'aide de la Banque Scotia.

**Kevin McKeon,**  
directeur  
financier,  
Thane Direct Inc.  
(à droite) et  
**Joshua Chandler,**  
premier vice-  
président,  
Finances, Thane  
International

À l'heure actuelle, beaucoup d'entreprises cherchent à étendre leurs activités à l'étranger. Mais il n'est pas toujours évident de trouver le capital nécessaire pour le faire, car il peut y avoir des questions juridiques et fiscales à régler avant de pouvoir procéder, d'où l'importance de bien se faire conseiller.

Le groupe Thane Direct (Thane) est l'une des plus importantes sociétés de marketing direct au monde. Thane a lancé des marques à succès pour diverses catégories de produits, que ce soit pour la santé/beauté, le conditionnement physique, la perte de poids, la cuisine et la maison, en passant par la croissance personnelle. Parmi les marques les plus connues de cette société, on peut citer Slim & Lift, Ab King Pro et Q-grill.

Basée au Delaware, Thane est une société privée dont l'actionnaire majoritaire est une société en commandite de financement par capitaux propres bien établie. Branche internationale du groupe basée à Etobicoke, Thane Direct Inc. (TDI) est responsable des activités au Canada et dans les marchés internationaux.

« Avant d'approcher la Banque Scotia pour envisager des façons de financer nos activités, nous ne nous rendions pas compte à quel point ce pouvait être complexe, reconnaît Kevin McKeon, directeur financier de TDI. Grâce aux compétences et à l'expérience des gens avec qui nous avons traité à la Banque Scotia puis chez Roynat Capital, notre entreprise a été en mesure d'obtenir les capitaux nécessaires pour aller de l'avant. »

Les revenus de TDI proviennent de la vente directe aux consommateurs de produits présentés dans des émissions télévisées publicitaires et offerts sur des sites Web, ainsi que du commerce de gros avec des distributeurs internationaux, des partenaires stratégiques, des détaillants, des canaux d'achat à domicile et des télévendeurs. TDI, avec son réseau de 186 distributeurs internationaux et partenaires stratégiques, est présente sur tous les grands marchés internationaux, ce qui lui permet de continuellement mettre en marché des produits dans plus de 80 pays, avec un cycle de commercialisation ne dépassant pas les 60 jours. Ses principaux marchés comprennent le Canada, la Grande-Bretagne, l'Allemagne, la Scandinavie, le Moyen-Orient et l'Amérique latine.

## Trouver des partenaires financiers capables de maximiser les possibilités financières de l'entreprise

Cherchant à obtenir un soutien pour son développement sur les marchés étrangers, TDI a approché la Banque Scotia en décembre 2003.



44, rue King Ouest  
Toronto (Ontario) M5H 1H1  
Courriel : [businessproducts@scotiabank.com](mailto:businessproducts@scotiabank.com)  
[www.banquescotia.com/bva](http://www.banquescotia.com/bva)

« Thane avait besoin de fonds de roulement, mais tenait aussi à faire affaire avec une banque active sur les marchés internationaux et susceptible de comprendre les ramifications internationales de ses activités, se remémore Kyoko Sakamoto, directeur, Relations d'affaires, Services aux entreprises, Scotia Plaza. En même temps, il fallait refinancer un prêt déjà contracté par la société mère, car les affaires allaient moins bien aux États-Unis qu'ailleurs dans le monde. Nous avons évalué que le capital ne pouvait être structuré de la manière proposée en comptant seulement sur une créance bancaire privilégiée, d'où notre idée de faire intervenir Roynat, qui possède une vaste expérience des opérations de financement international, de restructuration et de recapitalisation et qui pouvait fournir une créance de second rang. »

Membre du Groupe Banque Scotia, Roynat Capital est la plus importante banque d'investissement canadienne spécialisée dans les solutions à long terme de financement et d'exploitation pour les entreprises de taille moyenne. Vu le potentiel de croissance de l'entreprise sur les marchés internationaux, Roynat Capital était très heureuse de s'associer à l'unité Services aux entreprises de Scotia Plaza pour offrir une solution de financement intégrée.

**Norm Stevenson**, le directeur de Roynat Capital, explique :

« Une de nos principales forces était de pouvoir offrir une solution parfaitement intégrée à celle de l'unité Services aux entreprises de la Banque et conçue selon les besoins du client. De concert avec la Banque et nos experts juridiques, nous avons été en mesure de structurer la recapitalisation de manière à tenir compte de toutes les répercussions fiscales au plan international. »

**Kevin McKeon**, de TDI, opine : « ils ont saisi le potentiel de l'entreprise et des gens à qui ils avaient affaire. S'adresser à la Banque Scotia était sans aucun doute la bonne décision. »

## La restructuration stratégique – un préalable au financement

Le Groupe Banque Scotia a convaincu TDI de procéder à une restructuration dans le but de séparer les activités internationales, qui se portaient bien, des activités sur le marché américain, plus fragiles. Même si initialement il répugnait à procéder à une restructuration parce qu'il en appréhendait les conséquences fiscales, Kevin McKeon reconnaît que cela a finalement permis à TDI de poursuivre des stratégies de planification globales plus intéressantes.

« À la base, ce sont les aspects juridiques et fiscaux qui ont dicté la marche à suivre, fait remarquer M. McKeon. Nous sommes maintenant mieux placés pour profiter de notre potentiel de croissance. Les conseillers juridiques du Groupe Banque Scotia nous ont apporté une aide précieuse, et j'ai été impressionné par la patience dont toute l'équipe a fait preuve, ce qui nous a permis d'aller au bout de la longue réflexion en vue de saisir les tenants et les aboutissants des questions juridiques. »

Une fois cette restructuration menée à bien, Roynat Capital nous a doté d'un financement de second rang en dollars américains. Quant à la Banque Scotia, elle nous a accordé un prêt d'exploitation en dollars canadiens et américains, en plus de nous offrir un ensemble de services de gestion de trésorerie.

« La restructuration a permis un redressement de nos activités aux États-Unis, qui sont redevenues rentables, se réjouit M. McKeon. Nos ventes à l'international ont continué de croître, et nous avons ainsi pu rembourser une plus grande part que prévu de notre marge de crédit. Nous ne serions pas une entreprise aussi solide aujourd'hui sans la Banque Scotia. »



44, rue King Ouest  
Toronto (Ontario) M5H 1H1  
Courriel : [businessproducts@scotiabank.com](mailto:businessproducts@scotiabank.com)  
[www.banquescotia.com/bva](http://www.banquescotia.com/bva)