

## Innovation dans les Services aux entreprises

## InterAction



## Légende de la photo :

Darlène Thibault, directrice du marketing, Crédit-bail Scotia, Québec, et Louis Legault, propriétaire de franchises Jean Coutu

Au bout du compte,  
tout le monde est  
gagnant. Et c'est ce  
que j'appelle une  
bonne affaire

Des partenaires de qualité  
constituent le meilleur remède

Le propriétaire d'une franchise Jean Coutu mise sur  
les taux de crédit-bail aux entreprises pour ouvrir  
son nouvel établissement.

En tant que propriétaire de quatre franchises Jean Coutu au Québec, Louis Legault avait besoin d'un partenaire bancaire stratégique pour répondre à ses besoins de financement lorsqu'il a ouvert son nouvel établissement. Outre les fonds nécessaires pour effectuer les améliorations locatives pour sa nouvelle pharmacie, il recherchait une solution de financement pour les nombreuses dépenses en immobilisations nécessaires pour exploiter une pharmacie, notamment les étalages, les distributeurs de pilules, les ordinateurs et les caisses enregistreuses.

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. est un chef de file dans le secteur de la vente au détail de médicaments avec ou sans ordonnance, ainsi que dans les activités de distribution en Amérique du Nord. Comme de nombreux franchiseurs, le bureau principal du Groupe Jean Coutu a négocié des taux de crédit-bail très avantageux auprès de plusieurs grandes institutions bancaires à l'intention de ses franchisés.

«Bien entendu, je voulais un bon service et des taux avantageux, ce que de nombreuses institutions offraient, explique M. Legault. Ce qui a fait pencher la balance en faveur de la Banque Scotia a été la réponse rapide et personnalisée qui m'a rassuré. En sachant que tous les aspects du financement étaient pris en compte, je pouvais me consacrer à mes clients.»

Darlène Thibault, directrice du marketing de Crédit-bail Scotia, Québec, explique qu'en raison de la diversité des travaux de construction et des achats d'équipement nécessaires pour ouvrir son nouvel établissement, M. Legault avait besoin d'un programme de financement habilement structuré et offrant une grande souplesse. Le programme devait répondre aux aspirations et besoins stratégiques précis, tout en tenant compte de l'ensemble des exigences.



## Innovation dans les Services aux entreprises

## InterAction

«Nous avons pu répondre à tous ses besoins avec une solution de crédit-bail à trois volets prévoyant des échéances de deux à sept ans selon la nature de chaque article, explique M. Thibault. Les échéances rapprochées s'appliquent à l'équipement qui est remplacé le plus souvent, comme les ordinateurs; il est normal de les rembourser rapidement. Les plus longues échéances sont réservées aux acquisitions plus permanentes, comme les étagères et les accessoires fixes.»

Grâce à cette combinaison stratégique d'échéances de crédit-bail et de caractéristiques variables, M. Legault bénéficie d'un équilibre optimal entre les liquidités et l'ensemble des coûts de financement.

Louis Legault sait en quoi consiste un bon service à la clientèle. Dans le cadre de son engagement à offrir un service de qualité supérieure, il insiste pour avoir deux pharmaciens derrière le comptoir en tout temps et une infirmière parmi son personnel pour répondre aux besoins spéciaux des clients. Même si cela signifie des coûts excédentaires, il sait que, tout compte fait, cela se traduira par de meilleurs résultats financiers.

«Louis véhicule bien la promesse de la marque Jean Coutu de fournir aux clients les avantages d'une grande chaîne de pharmacies, ainsi que le service professionnel et personnalisé d'un pharmacien, ce qu'il offre», ajoute M. Thibault.

Depuis l'ouverture de sa nouvelle pharmacie, M. Legault a recommandé Crédit-bail Scotia à de nombreux collègues franchisés Jean Coutu qui veulent consolider et accroître leurs activités.

«Voilà l'exemple parfait des avantages de faire ce qui doit être fait et de s'associer avec les bons partenaires qui s'efforcent de prendre soin de leurs clients, conclut M. Legault. Au bout du compte, tout le monde est gagnant – et, c'est ce que j'appelle une bonne affaire.»

### Inscription

Accédez au [www.banquescotia/interaction](http://www.banquescotia/interaction) pour vous inscrire au bulletin InterAction.

### Pour nous joindre

Pour en savoir plus, écrivez à [interaction@scotiabank.com](mailto:interaction@scotiabank.com).

