

## Financement accéléré pour l'achat ...

suite de la page 3

exemple les autres institutions financières, les bureaux d'enregistrement et les assureurs, il est possible d'offrir une solution beaucoup plus avantageuse qui facilitera le travail des concessionnaires à bien des égards.»

### Déploiement du système de BCE Emergis

BCE Emergis ne cesse de recruter de nouveaux participants à son système d'échange électronique, qui prend continuellement de l'expansion. À terme, c'est un système qui permettra aux concessionnaires d'avoir un accès direct – sans délai et sans intermédiaire – à différentes institutions financières, bien que pour l'instant la Banque Scotia soit le seul prêteur participant.

Le système permet en outre d'accéder aux bureaux d'enregistrement provinciaux, d'obtenir la description des véhicules ainsi que la liste des propriétaires antérieurs (Québec seulement), de faire des recherches de titres et de consulter le «Black Book»

pour connaître les valeurs résiduelles et évaluer les véhicules d'occasion. Dans un proche avenir, BCE Emergis ajoutera des modules pour les agences d'évaluation de crédit, l'historique des véhicules/des propriétaires, les demandes de prestation d'assurance et les dossiers criminels.

Pour l'accès au système, les concessionnaires peuvent passer par les logiciels des fournisseurs suivants : PBS Financial Systems Inc., Novaciel Inc., C.T. Soft Corporation, Oasis Auto

Complete Systems, Dealer Information System Limited (DIS Limited) et Quorum Information Systems Inc.

En mars et en avril de cette année, un projet pilote a été organisé avec trois concessionnaires du Québec. Bientôt, quelque 2 000 établissements des quatre coins du pays auront été enrôlés. Quand les plans de développement de BCE Emergis auront été menés à bien, ce service sera devenu aussi courant que tous ceux que les concessionnaires offrent couramment.

## Objectif : expansion aux États-Unis... suite de la page 5

Doug MacKay insiste sur l'importance de trouver un partenaire financier adéquat avant de se lancer.

«Dans le cas de l'une de nos acquisitions, on nous a fait comprendre que nous devions agir vite, faute de quoi l'affaire nous passerait sous le nez, relate-t-il. Or, avec RoyNat derrière nous, nous savions que nous pouvions sauter sur l'occasion. L'argent était d'ailleurs déjà là, puisque nous disposions d'une ligne de crédit pour les acquisitions.»

«Les banques américaines refusent souvent d'offrir du financement à des entreprises canadiennes parce qu'elles connaissent mal le milieu des affaires canadien et qu'elles ne sont pas très chaudes à l'idée de faire affaire avec des filiales de sociétés étrangères,

signale Iain Munro. Avec RoyNat, on a droit à des services de banque d'affaire aux États-Unis, avec en prime l'expérience de la manière de faire canadienne, ce qui lève bien des obstacles.

«Dans le monde des affaires, tout le monde vous dira que ce qui compte, c'est d'avoir de bonnes relations, mais au bout du compte, c'est exactement cela, conclut Ron Starkman. Obtenir le plus bas taux sur un prêt à terme n'est pas de la plus haute importance quand on cherche du financement; ce qui est essentiel, c'est de trouver un partenaire qui a à cœur de vous voir réussir.»

# BVA

BULLETIN VALEUR AJOUTÉE

Ce bulletin est produit par la division Produits et services de commerce électronique pour entreprises de la Banque Scotia à l'intention de ses clients commerciaux. L'information qui y est présentée est présumée provenir de sources fiables. Toutefois, ni la Banque, ni aucun de ses employés n'engage sa responsabilité quant à l'exactitude des renseignements fournis.

#### Editorialiste

J. Drew Brown, vice-président principal Produits et services de commerce électronique pour entreprises

#### Rédactrice en chef

Stacey Polonicoff, directrice adjointe, Produits et services de commerce électronique pour entreprises  
Téléphone : (416) 933-1880

Faites-nous part de vos commentaires !


Adresse postale : Banque Scotia, Communications et marketing, Produits et services de commerce électronique pour entreprises  
44, rue King Ouest, Toronto (Ontario) M5H 1H1  
Courriel : [cashmanagement@scotiabank.com](mailto:cashmanagement@scotiabank.com)  
Télécopieur : (416) 933-2382  
Site Web : [www.banquescotia.com](http://www.banquescotia.com)

Banque Scotia, Scotia Capitaux et RoyNat sont des marques de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse. La mention de marques de commerce dans cette publication ne suppose pas la concession d'une licence. RoyNat Capital est un nom de marque de RoyNat Inc., RoyNat Capital Inc. et Scotia Capitaux Inc. sont des entités distinctes de La Banque de Nouvelle-Écosse, dont elles sont des filiales en propriété exclusive.

© Banque Scotia, 2001. Tous droits réservés.  
Imprimé sur du papier recyclé

*Banque Scotia*  
*Produits et services de commerce électronique pour les entreprises*  
*44, rue King O.*  
*Toronto (Ontario)*  
*M5H 1H1*



 **Banque Scotia**<sup>MC</sup>

# BVA

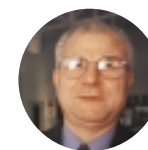
Hiver 2001  
Numéro 12

BULLETIN VALEUR AJOUTÉE

## Objectif : expansion aux États-Unis

<sup>MC</sup> Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse

Des solutions novatrices pour vous aider à faire prospérer votre entreprise



**2** Échange électronique – prêt : financement auto accéléré



**4** RoyNat Capital aide Mini-Skool à financer son expansion aux États-Unis



**6** Perspectives économiques de 2002 selon le spécialiste de la Banque Scotia

# Financement accéléré pour l'achat de votre prochain véhicule

## Mot DE LA rédaction

Notre principal article de ce numéro porte sur la collaboration entre RoyNat Capital (un groupe de la Banque Scotia qui offre des services de banque d'affaires et qui aide les PME à se financer) et Mini-Skool Early Learning Centres Inc., une société établie à Mississauga qui a su s'implanter aux États-Unis.

Comment s'annonce l'année prochaine pour l'économie canadienne ? Dans la section *Tendances*, Warren Jestin, vice-président principal et économiste en chef de la Banque Scotia, s'inspire du rapport *Perspectives mondiales 2002* pour analyser l'impact économique des attentats terroristes du 11 septembre, les déboires du secteur de la haute technologie et les tendances qui se dessinent d'ici les douze prochains mois pour les entreprises et les consommateurs.

Dans la section *Technologie*, nous vous présentons Échange électronique – prêt, un service Web parfaitement intégré permettant aux concessionnaires automobiles canadiens d'assurer un traitement complet des prêts par Internet grâce à un lien direct avec la Banque : approbation de crédit instantanée, recherche de titre, historique du véhicule, etc. Marino's Lakeshore Automall, qui se sert de ce système depuis août dernier, témoigne de ses avantages. Conçu par BCE Emergis et le groupe de financement automobile de la Banque Scotia, ce système innovateur – qui n'est en service que depuis le mois de mai, a déjà été adopté par bon nombre des 3 200 établissements concessionnaires que compte le Canada.

Tout le personnel de la Banque Scotia vous souhaite, à vous et à votre famille, de très joyeuses fêtes.



J. Drew Brown  
Vice-président principal  
Produits et services de commerce électronique pour entreprises

***BCE Emergis a innové en concevant un service Web parfaitement intégré permettant aux concessionnaires automobiles canadiens de faire le traitement complet des prêts grâce à un lien direct avec la Banque : approbation de crédit, recherche de titre, historique du véhicule, etc.***

**P**our financer l'acquisition d'un véhicule, il existe maintenant une procédure pratique et simplifiée qui facilite les choses à l'acheteur et au vendeur.

Au mois de février de cette année, le groupe de financement automobile de la Banque Scotia et BCE Emergis, un fournisseur de solutions de commerce électronique pour les entreprises, ont inauguré le système Échange électronique – prêt, un service Web novateur qui accélère et facilite les approbations de crédit pour les concessionnaires automobiles.

Ce système permet d'établir un lien direct entre le concessionnaire et la Banque Scotia pour traiter les approbations de crédit. À la différence de ce qui existe chez les concurrents, ce système a la particularité de s'intégrer de façon transparente au programme de finance et d'assurance du concessionnaire. Celui-ci est donc en mesure de réduire la charge de travail administratif sans pour autant investir dans un nouveau logiciel. Les données entrées dans le programme de finance et d'assurance sont en effet automatiquement transférées par Internet parallèlement à la demande de crédit adressée à la Banque Scotia, et les données sont converties au format préconisé par la Banque lors de ce transfert. C'est ainsi que la réponse

peut être obtenue en quelques secondes seulement.

Des 3 200 établissements concessionnaires que compte le Canada, 2 000 auront bientôt adopté le système Échange électronique – prêt, ce qui en fait le système électronique automatisé d'échange de données le plus utilisé au pays par les concessionnaires pour l'approbation immédiate des demandes de crédit de leurs clients.

### Marino's Lakeshore Automall gagne en efficacité



Marino's Lakeshore Automall, qui génère un chiffre d'affaires de 80 millions de dollars avec ses quatre établissements concessionnaires, utilise le système Échange électronique depuis août.

Marino D'Alessandro, le propriétaire de l'entreprise, s'est lancé dans cette branche en prenant la tête d'un établissement concessionnaire en 1970. Cela fait maintenant trente-trois ans que son entreprise fait affaire avec la Banque Scotia. Quand la Banque lui a demandé s'il était intéressé à essayer un système automatisé d'approbation des demandes de crédit, il a tout de suite répondu par l'affirmative. «Pendant toutes ces années, la Banque Scotia a montré qu'elle comprenait réellement mes activités et, comme les nouvelles technologies qui sont susceptibles de

rationaliser mes activités et de les rendre plus rentables m'intéressent, j'avais hâte d'en faire l'essai.»

Avant que Marino's Lakeshore Automall se convertisse au système Échange électronique – prêt, obtenir les approbations de crédit voulues était plutôt laborieux, car il fallait passer par un processus en plusieurs étapes. Les employés de l'établissement concessionnaire devaient d'abord entrer les données sur le véhicule dans le programme habituel, puis calculer le montant des versements mensuels et générer un acte de vente/demande de crédit et finalement envoyer tous les formulaires par télécopieur à la Banque. Les documents devaient être présentés avant 15 h 30, ce qui n'était pas spécialement bon pour les affaires, sachant que les établissements sont

dans la plupart des cas spécialement achalandés le soir. Et comme la recherche de titre et la vérification de l'historique du véhicule se faisait à part, il fallait à nouveau entrer les données enregistrées dans le système.

«Maintenant que tout est automatisé, le gain de temps est appréciable. Nous n'avons plus besoin d'entrer plusieurs fois les données et nous obtenons immédiatement une réponse aux demandes de crédit que nous adressons à la Banque, constate Monsieur D'Alessandro. Évidemment, comme nous faisons affaire avec plusieurs partenaires pour le financement des achats et des locations à long terme, ce système nous fera encore gagner encore plus en efficacité quand ceux-ci nous aurons rejoints.»

Decklin Miller, le directeur administratif de la société, fait valoir que le système Échange électronique – prêt fait beaucoup pour le service à la clientèle. «Nous pouvons maintenant confirmer que le financement est accordé le jour même où le client se présente chez nous – et souvent avant même qu'il quitte le stationnement - c'est un réel avantage qui contribue à la satisfaction de la clientèle», s'exclame-t-il, ravi.

### Le système Échange électronique et la Banque Scotia

La Banque Scotia a été la première à adopter le système. Mais il faut savoir que le groupe de financement automobile de la Banque Scotia avait décidé de créer son propre système électronique pour assurer un lien avec les concessionnaires automobiles au Canada avant de prendre cette décision.

«Les concessionnaires qui font affaire avec nous ont dit qu'ils voulaient une solution de traitement électronique des demandes de crédit, alors nous nous sommes attelés à la conception de notre propre système Échange électronique – prêt<sup>MC</sup>, raconte Diana Mahdessian, directrice principale, Produit du groupe de financement automobile de la Banque Scotia. Nous avons immédiatement pris conscience qu'il y avait convergence entre nous et BCE Emergis, alors il nous a semblé plus rationnel de faire les choses ensemble.

«Ce qui nous a convaincu de collaborer avec BCE Emergis, c'est qu'ils ne préparaient pas seulement une solution pour faire approuver les demandes de crédit, explique Madame Mahdessian. En réunissant toutes les parties intéressées liées aux concessionnaires, comme par



MARINO D'ALESSANDRO, PROPRIÉTAIRE, MARINO'S LAKESHORE AUTOMALL

suite à la page 8

# Objectif : expansion aux États-Unis

**Avec l'aide des spécialistes des services de banque d'affaire pour les PME de RoyNat Capital, Mini-Skool Early Learning Centres Inc. a pris de l'expansion au point d'acquérir une position de premier plan aux États-Unis dans le domaine de la puériculture.**

**D**ouglas MacKay et Ronald Starkman, les deux propriétaires des centres Mini-Skool Early Learning Centres à Mississauga, en Ontario, avaient vraiment fait leurs devoirs avant de se dire prêts à étendre leurs activités au marché américain.

En fait, Messieurs MacKay et Starkman avaient fait leurs preuves bien avant. En 1992, ils ont racheté une chaîne privée de haltes-garderies à Toronto et à Winnipeg. Il ne leur a fallu que trois ans pour en faire la plus grande entreprise privée dans ce domaine au Canada, leurs activités générant un solide chiffre d'affaires et des bénéfices importants. Toutefois, lorsqu'ils ont approché une institution financière aux États-Unis en vue de financer des investissements – ils voulaient acheter six garderies à Tucson, en Arizona – on ne leur a guère donné de crédit pour ce qu'ils avaient réalisé au Canada.

«C'était comme si nous débarquions de la planète Mars», se souvient Doug MacKay, le président de Mini-Skool. Nous nous sommes très vite rendu compte que les institutions financières américaines n'ont que très peu de considération pour les sociétés canadiennes.»

Heureusement, Mini-Skool a pu obtenir le financement nécessaire et acquérir les actifs visés à Tucson en 1995, et ce grâce à RoyNat Capital. RoyNat est depuis ce temps demeuré le conseiller et partenaire financier exclusif de Mini-Skool et a aidé la société à émettre des créances subordonnées et des titres de participation pour lui donner les moyens de réussir sa stratégie de croissance. Maintenant, Mini-Skool gère 20 centres

aux États-Unis et 13 au Canada qui rapportent annuellement quelque 30 millions de dollars canadiens.

Mais malgré la croissance de Mini-Skool et sa présence aux États-Unis depuis six ans, les institutions américaines considèrent encore que la société n'a pas assez d'envergure, d'autant que ses actifs au Canada sont ignorés.

## RoyNat Capital : plus que du capital

RoyNat Capital, dont le chiffre d'affaires

se situe entre 5 et 200 millions de dollars, est le chef de file canadien des firmes privées spécialisées dans le financement à terme et les services de banque d'affaires. Membre du Groupe Banque Scotia, RoyNat Capital compte vingt-deux bureaux au Canada et un aux États-Unis. Son rôle est de fournir du financement aux entreprises pour les immobilisations, le refinancement de prêts, l'accroissement des fonds de roulement, les activités de fusions et d'acquisitions et la planification successorale. Par l'intermédiaire du bureau de RoyNat aux États-Unis, les entrepreneurs canadiens peuvent, à l'instar de Mini-Skool, se procurer du capital à long terme pour les projets d'expansion et de croissance aux États-Unis, et ce dans le cadre d'une relation sans histoires où ils sont considérés



DOUGLAS MACKAY ET RONALD STARKMAN, LES PROPRIÉTAIRES DE MINI-SKOOL EARLY LEARNING CENTRES INC.

comme des partenaires financiers.

RoyNat Capital veut apporter *plus que du capital*, et n'hésite donc pas à regarder au-delà des chiffres pour voir les potentialités d'une entreprise, qui sont tributaires de la capacité d'innover et de l'esprit d'initiative.

«Nous faisons les choses différemment, explique Iain Munro, directeur, Financement des sociétés de RoyNat Capital. Les prêteurs conventionnels ont tendance à fonder leurs décisions sur la valeur des actifs, c'est à dire les créances, les stocks et les actifs immobilisés, ce dont ils font un critère déterminant. Chez RoyNat, nous regardons bien sûr la valeur des actifs, mais nous examinons aussi les compétences de l'équipe de direction, les résultats antérieurs de l'entreprise et toute une série d'autres facteurs qui comptent tout autant pour nous. Comme nous concevons que le succès n'est pas seulement inscrit dans le bilan, nous savons nous placer dans une perspective à long terme.

C'est cette approche qui a permis à RoyNat et Mini-Skools d'entamer en 1995 une fructueuse collaboration qui se poursuit sous les meilleurs auspices aujourd'hui.

«Dès le premier jour, RoyNat a fait de gros efforts pour se familiariser avec notre secteur et nos activités, en y consacrant tout le temps nécessaire», souligne Monsieur MacKay. Et Monsieur Starkman d'ajouter : «RoyNat était le seul partenaire financier en mesure de comprendre nos plans de développement et de concevoir des solutions financières originales pour nous permettre de les concrétiser.»

«Notre relation avec RoyNat a dépassé nos attentes», constate Ron Starkman. En plus du financement, RoyNat nous fournit des conseils à l'égard des orientations stratégiques et de la gestion

des affaires. Deux de leurs cadres siègent à notre conseil d'administration. Et maintenant que nous envisageons de diversifier nos activités, le groupe de RoyNat chargé du financement des entreprises nous aide à dénicher de bonnes occasions d'affaires.

## Bien comprendre les options de financement

Une des grandes forces de RoyNat Capital est sa capacité de fournir du financement à long terme sous toutes ses formes. Dans tous les cas, la première étape consiste à déterminer le montant de financement nécessaire et à structurer l'opération en veillant à réduire les coûts au minimum.

Le financement à long terme est basé sur les actifs immobilisés d'une société et c'est un type de financement surtout recommandé pour les achats de nouveaux

équipements ou machines ou pour construire ou agrandir des usines ou encore financer une fusion ou une acquisition. Les créances subordonnées sont un type de financement à haut rendement le plus souvent utilisé quand les garanties manquent pour un financement conventionnel alors que les liquidités sont abondantes. Le financement par actions convient à l'inverse pour les sociétés à forte croissance qui ont besoin de conserver beaucoup de liquidités ou qui prévoient faire une importante acquisition.

## Trouver du financement AVANT de franchir la frontière

Quand on lui demande quels conseils il donnerait à un entrepreneur canadien qui voudrait prendre de l'expansion en s'attaquant au marché américain,

*suite à la page 8*

## La Banque Scotia dans les secteurs spécialisés du financement des entreprises

Quelle que soit la taille de votre entreprise, la Banque Scotia a une variété de services spécialisés à offrir dans le domaine du financement des entreprises.

Investissement Scotia S.A.R.F. est une filiale de la Banque Scotia qui propose du financement par actions et du financement secondaire aux sociétés privées de petite taille au Canada et aux États-Unis qui ont besoin de capital pour croître, se recapitaliser ou faire une acquisition avec ou sans effet de levier.

e-Scotia Acquisition Inc. est une filiale de la Banque Scotia spécialisée dans les alliances établies avec des sociétés qu'elle sélectionne parce qu'elles ont une nouvelle technologie ou un modèle innovateur de prestations de services à proposer qui cadre, dans une perspective à long terme, avec les initiatives de la Banque Scotia dans le domaine du commerce électronique.

Pour en savoir plus, visitez ces sites Web :

[www.scotiacapital.com](http://www.scotiacapital.com)  
[www.escotia.com](http://www.escotia.com)  
[www.roynat.com](http://www.roynat.com)

# Perspectives économiques pour 2002 : La prudence est de mise

**Quand la situation économique est incertaine, rien de tel qu'une gestion financière prudente, fait valoir l'économiste en chef de la Banque Scotia**

**R**alentissement, affaiblissement, austérité : le titre du dernier rapport sur les perspectives économiques mondiales publié par la Banque Scotia, donne le ton pour 2002; titre qui se veut un condensé des observations de Warren Jestin, vice-président principal et économiste en chef de la Banque.

Les attentats terroristes contre les États-Unis ont ébranlé le moral de la population et assombri les perspectives économiques et financières à court terme. Monsieur Jestin note cependant que les problèmes à la source des difficultés économiques que nous connaissons maintenant étaient déjà présents avant les événements du 11 septembre.



WARREN JESTIN, VICE PRÉSIDENT PRINCIPAL  
ET ÉCONOMISTE EN CHEF, BANQUE SCOTIA

«Au cours des huit premiers mois de 2001, la production industrielle du G7 a décliné de 6 % (taux annualisé), ce qui représente un retournement complet par rapport à la progression de 6 % en glissement annuel qui se poursuivait encore à la fin de l'été 2000, fait-il remarquer. Ce ralentissement ne pourra que s'accroître dans les mois qui viennent du fait du coup qu'ont porté les attentats aux voyages et aux échanges commerciaux internationaux.»

Selon M. Jestin, les pressions à la baisse qui s'exercent sur les bénéfices des entreprises du monde entier accéléreront les rationalisations et les consolidations dans des pans entiers de l'économie. «Les marges bénéficiaires étant plus comprimées que jamais, les bénéfices diminueront, la production se restreindra, les licenciements augmenteront et les plans d'investissement seront revus à la baisse.» Il note néanmoins que malgré ces sombres prévisions, il reste des points positifs. Comme les velléités d'inflation sont pratiquement nulles, il s'attend à ce que les autorités monétaires des pays du G7 assouplissent encore leur politique en vue de faire repartir l'économie. «Avec la réduction des coûts dans les entreprises, l'augmentation du chômage et le ralentissement des dépenses des ménages, l'inflation induite par les consommateurs devrait se modérer.

La baisse des taux d'intérêt aidera par ailleurs beaucoup à amortir le choc, et dès le printemps prochain, on devrait voir des signes d'amélioration de la conjoncture. Toutefois, la baisse du niveau de

confiance des consommateurs et des investisseurs prolongera le marasme économique, ce qui fait qu'on ne peut espérer de rebond notable avant l'été 2002.»

## Déraillement de la technologie

Comme l'explique M. Jestin, la déroute du secteur technologique est à l'origine des difficultés que connaît aujourd'hui l'économie mondiale. Durant la seconde moitié des années 1990, les investissements dans les équipements technologiques, qui progressaient à un taux annualisé de 20 %, ont dopé l'économie et les marchés boursiers aux États-Unis. Le rythme était deux fois plus rapide qu'au cours des 25 années précédentes.»

M. Jestin constate que les divers facteurs qui ont contribué à l'accroissement des dépenses pendant le boom sont choses du passé, comme en particulier les nouvelles percées technologiques et la préparation au passage à l'an 2000. Il considère qu'il faudra du temps pour corriger la situation de surinvestissement qui a caractérisé ce secteur.

«Le secteur manufacturier continuera à supporter le plus gros des ajustements, particulièrement aux États-Unis, précise-t-il. La baisse des revenus et des cours boursiers et la nécessité de réduire les coûts au plus vite amènent une restructuration à grande échelle et en profondeur de ce secteur.»

Les déboires du secteur technologique ont des conséquences majeures au niveau de toute la chaîne d'approvisionnement : les dépenses publicitaires diminuent, les services comptables et juridiques sont moins utilisés et l'espace immobilier vacant tend à s'accroître, entre autres.

## La situation au Canada

Les entreprises canadiennes ont durement ressenti le contrecoup des attentats et leurs effets déstructurants, déplore M. Jestin.

Il prédit qu'avec le déclin des exportations et la moindre demande de produits manufacturés – dans l'industrie automobile en particulier – la baisse des expéditions dans certains secteurs cessera d'être compensée par la vigueur qui pouvait caractériser d'autres secteurs. Partant, on peut s'attendre à ce que l'excédent commercial du Canada tombe sous la barre des 50 milliards de dollars pour la première fois depuis 1999.

Le dollar canadien, qui oscille actuellement aux environs de 1,60 dollar américain, ne pourra guère prendre plus de hauteur tant qu'au Canada, l'excédent commercial ira en diminuant, les prix des matières premières dégringoleront et les surplus du gouvernement fondront. Même en faisant abstraction des menaces terroristes et des questions plus générales de sécurité – qui restent une inconnue dans l'équation – les investisseurs internationaux continueront certainement d'opter pour la sécurité et la liquidité des actifs en dollars américains. Les données de la situation devraient donc favoriser le billet vert par rapport aux autres grandes devises jusqu'à ce que l'économie mondiale se mette à prendre du mieux.

Comme cela se passe aux États-Unis, le ralentissement des ventes et le rétrécissement des marges bénéficiaires forcent les sociétés canadiennes à adopter des mesures draconiennes en vue de préserver leurs liquidités. Elles sont notamment obligées de couper dans les dépenses d'équipement en machinerie et en haute technologie. Pour ce qui est des ménages, les consommateurs tendront à être plus prudents. Ce sont principalement les articles à prix élevé et l'immobilier qui en feront les frais. Le secteur des services est par ailleurs en perte de vitesse, l'activité tournant au ralenti à court terme pour bien des services professionnels, en particulier dans des domaines tels que ceux du tourisme et des voyages.

Commentaire de M. Jestin : La diminution des revenus de l'État gruge de plus en plus les surplus fédéraux de 17 milliards de dollars qui ont été accumulés l'an dernier. Et les provinces se dirigent à nouveau globalement vers un déficit, alors qu'elles viennent de dégager un excédent global de près de 13 milliards de dollars. Les budgets seront de plus en plus grevés l'an prochain par l'augmentation des dépenses et la diminution des recettes.

M. Jestin est d'avis que les budgets de cette année iront vers une plus grande retenue, puisqu'il s'agira de ne pas compromettre le redressement des finances si chèrement payé et de financer les réductions d'impôts progressives planifiées

sur les prochaines années. Les dépenses non prévues dans le domaine de la santé et celles qui devraient découler des exigences de sécurité forceront à prendre des décisions difficiles.

Et de conclure : «en termes purement financiers, il y a eu une perte de richesse considérable qui aura certainement pour effet de refroidir l'économie dans un avenir proche; mais sur le plan économique et financier, les gens ne vont quand même pas s'enfermer dans une bulle. Aussi, les choses devraient s'améliorer vers le milieu de l'année 2002.»

## Attention à la trésorerie

À court terme, M. Jestin trouve que les responsables des finances des entreprises devraient avoir pour principal souci de garder un bon coussin de liquidités. «Comme la plupart des entreprises ont besoin d'emprunter, le fait de savoir que les taux d'intérêt tendront vers le bas dans l'année qui vient a de quoi rassurer», souligne-t-il.

«Quand les lendemains sont incertains, mieux vaut avoir des liquidités en main» - tel devrait être le mantra des responsables des finances, estime M. Jestin. «Comme cela s'est vu au début des années 1990, les sociétés qui ne disposent pas de réserves de liquidités suffisantes risquent de se retrouver acculées à la faillite. Reste qu'au cours de ces toutes dernières années, il y a eu de bonnes possibilités de constituer des réserves; avec une gestion financière prudente, il devrait y avoir moyen de traverser cette passe difficile. En maintenant un bilan solide, en raccourcissant les délais de recouvrement et en retardant ou en restreignant les projets d'expansion, les entreprises devraient pouvoir garder leurs actifs pour ensuite les mobiliser dans la deuxième moitié de l'année prochaine et profiter des occasions d'affaires qui se présenteront.

