

BVA

- 2 Retirer des fonds et financer la croissance future de son entreprise en même temps
- 4 La planification successorale, pour bien préparer l'avenir
- 6 Rapprochement Scotia Plus : une protection contre les chèques frauduleux



La planification successorale :
mieux profiter de son actif, mieux
préparer l'avenir de ses employés

Mot de la rédaction

Les besoins des entreprises sont en constante évolution. Dans ce numéro du BVA, vous trouverez deux articles qui portent sur la façon dont on peut gérer son entreprise de manière à s'adapter à cet environnement changeant. RoyNat Capital Partners, un groupe de la Banque Scotia qui se spécialise dans les services de banque d'affaires, s'emploie justement à mettre un maximum de potentiel au service des entrepreneurs.

Le chef d'entreprise Bob Todd, par exemple, voulait développer les activités de sa société, CTF Supply Ltd., mais n'était pas chaud à l'idée d'engager le capital qui était censé lui revenir un jour. Or, il a trouvé en RoyNat un partenaire d'affaires à même de financer la croissance de son entreprise.

Même si c'est quelque chose qu'on a tendance à négliger, la planification successorale est un aspect de la gestion d'entreprise qui revêt une grande importance. Michael Ryan, président de SIG Ryka Inc. a été en mesure de mettre en place un plan successoral répondant à ses exigences premières, à savoir assurer la croissance de son entreprise et aussi le développement de son personnel. Un autre objectif qu'il visait a de plus été atteint, puisque RoyNat a négocié la vente de sa société pour lui.

Dans la section consacrée à la technologie, nous expliquons comment Crédit Ford du Canada a réussi à se protéger contre les chèques frauduleux en se fiant au Service Rapprochement Scotia Plus pour exercer un meilleur contrôle. Résultat, des fraudes totalisant plus de 70 000 \$ ont pu être évitées au cours des trois premiers mois!

Nous vous proposons également un calendrier de conférences où nous mettons l'accent sur des événements susceptibles de particulièrement intéresser les gens de la profession. Nous vous donnons par ailleurs un compte rendu des réponses recueillies dans le cadre du sondage sur la présente publication.

Il ne me reste plus qu'à vous souhaiter un bel été, et une bonne lecture.



Gail J. Smith
Vice-présidente principale
Produits et services pour entreprises

Comment récupérer une partie de ses billes

Grâce à la restructuration du capital pilotée par RoyNat Capital Partners, Bob Todd a pu mettre une partie de sa participation à l'abri en veillant en même temps à ce que son entreprise soit en mesure de financer ses dépenses en immobilisations

Après avoir passé quelque chose comme une vingtaine d'années à la tête de sa propre entreprise, on se retrouve dans bien des cas avec une bonne partie de sa fortune investie dans celle-ci. On peut en pareille situation souhaiter récupérer une partie du capital accumulé sans pour autant se retirer d'une entreprise qui s'est avérée prospère et qui continue d'être viable.

Prenez Bob Todd, propriétaire de la société CTF Supply Ltd, qui dégage un chiffre d'affaires de 32 millions de dollars et compte 15 points de vente au pays. Cette entreprise est l'une des plus grandes sociétés de distribution à la clientèle générale et institutionnelle d'outils, de dispositifs de fixation et d'équipement pour la construction et les activités industrielles - elle se classe même parmi les cinquante sociétés les mieux gérées au Canada.

M. Todd n'était pas prêt à quitter l'entreprise qu'il avait fondée il y a 27 ans pour prendre sa retraite. Par contre, il souhaitait que son entreprise prenne de l'expansion, mais sans s'endetter davantage. « Nous sommes un peu comme le Home Depot de notre secteur, explique-t-il. Nous ne vendons pas comptant; nos clients mettent tout sur leur carte, ce qui fait que nous devons avoir des comptes clients et des stocks plutôt bien garnis. »

« Il y a trois ans, alors que je venais juste de finaliser un plan stratégique, j'ai vu en ma société un énorme potentiel de croissance, poursuit-il. Je voulais étendre nos activités aux États-Unis et j'ai estimé que nous pouvions viser un chiffre d'affaires de 50 millions de dollars d'ici cinq ans. Je savais que j'aurais besoin de financement, alors j'ai envisagé six options, mais c'est RoyNat Capital Partners qui l'a emporté, du fait des conditions et de l'expertise offertes. »

Don McLaughlin, directeur général de RoyNat Capital Partners (le groupe de RoyNat Capital chargé d'offrir des services de conseils stratégiques) fait le commentaire suivant sur la méthode qui a été utilisée pour permettre à son client de « retirer des billes », opération communément appelée dans le domaine « restructuration du capital ». « Nous pouvons concevoir qu'un chef d'entreprise se retrouve un peu

coincé quand une grande partie de sa richesse personnelle est mobilisée par sa société. Quand on ne veut pas freiner la croissance de son entreprise mais qu'on ne tient pas non plus à mettre son propre argent en jeu pour la financer, on a un sérieux problème.»

« En se départissant d'une partie de sa participation dans l'entreprise, habituellement en la cédant à un partenaire extérieur, on peut récupérer une partie de ses billes sans pour autant lâcher les leviers de commande, explique M. McLauchlin. Dans le cas de CTF Supply, nous avons fait en sorte que Bob Todd puisse retirer une partie des fonds engagés dans son entreprise en vue d'assurer l'avenir de sa famille, en plus de lui fournir des ressources financières pour profiter des occasions d'affaires pouvant se présenter dans son secteur d'activité. »

Les propriétaires d'entreprise peuvent retirer des fonds sans pour autant perdre le contrôle

L'entente de restructuration du capital a mis 17 % de CTF Supply aux mains de RoyNat Capital. Bob Todd demeurera à la barre à titre de président de l'entreprise et continuera de déterminer ses propres objectifs d'affaires. Le seul changement, du point de vue organisationnel, c'est qu'il devra désormais rendre compte des activités au conseil d'administration.



Peter Cetnarski, directeur général et Bob Todd, président de CTF Supply Ltd.

« Céder cette participation n'a pas été un problème pour moi, déclare M. Todd. En ce qui concerne le droit de regard conféré à RoyNat, je vois cela comme une perche tendue pour gérer l'entreprise de façon plus disciplinée, d'une part, et, c'est un défi que j'avais envie de relever, d'autre part. Si j'ai besoin d'envisager une stratégie de sortie avec RoyNat dans quatre ou cinq ans, je suis convaincu que nous aurons déjà fait doubler la valeur de l'entreprise. C'est donc une très bonne affaire de quelque point de vue qu'on se place. »

« Nous sommes conscients que des gens comme Bob Todd vont être moins enclins à prendre le genre de risques financiers qu'ils ont pris en début de carrière, des initiatives telles que celles qui les ont fait arriver là où ils sont aujourd'hui, reconnaît M. McLauchlin. En cédant une participation à un investisseur extérieur comme nous, le propriétaire est en mesure de libérer une bonne partie de son capital, qui serait sinon resté bloqué dans l'entreprise, avec les risques et les soucis que cela implique. Par ailleurs, quand l'entrepreneur veut se retirer, le terrain est bien préparé, de sorte qu'il est libre de quitter quand cela lui convient.

Pour envisager une restructuration du capital, un seuil de maturité et de stabilité doit être atteint

RoyNat Capital investit dans des sociétés pouvant justifier de rentrées d'argent constantes sur la longue période et qui sont bien positionnées sur leur marché, avec des perspectives de croissance supérieures à la moyenne et une équipe de dirigeants aux compétences bien développées. On ne peut donc pas dire que les entreprises en voie de s'implanter ou en train de s'établir aient le profil requis.

Quand RoyNat s'engage dans une restructuration du capital, c'est souvent à hauteur de 3 à 5 millions de dollars. « La stratégie de placement RoyNat vise en principe une prise de participation minoritaire. Nous sommes des investisseurs; notre intention n'est pas de prendre les rênes », insiste M. McLauchlin.

Bob Todd fait valoir que depuis que le capital de sa société a été restructuré, il la dirige avec un enthousiasme redoublé. « C'est stimulant, car ma mission est de bâtir mon entreprise et les objectifs que je vise sont à ma portée du fait que je dispose du financement nécessaire pour pouvoir considérer des acquisitions plus importantes. L'exceptionnelle équipe de hauts dirigeants de RoyNat m'a aidé à faire plus pour l'entreprise que ce que j'aurais pu faire si j'avais dû me débrouiller seul. »



Michael Ryan,
PDG de SIG Ryka Inc.

Le droit des successions

RoyNat Capital Partners a aidé l'entrepreneur Michael Ryan à récupérer une partie de l'actif mobilisé par son entreprise tout en préparant un bel avenir à ses employés

Gérer une entreprise prospère est un travail à temps plein. On comprend donc que pour beaucoup de chefs d'entreprise, déterminer ce qui adviendra de leur entreprise une fois qu'ils se seront retirés n'est pas la priorité des priorités.

Selon les statistiques fournies par la Kellogg Graduate School of Management de la Northern University, 67 % des sociétés privées n'ont pas de stratégie pour assurer la relève. Et pour ce qui est de faire reprendre l'affaire par des membres de la famille, il faut savoir que les entreprises reprises par la prochaine génération ont un taux de survie extrêmement bas. En fait, si la succession n'est pas planifiée, la famille risque de se retrouver dans une situation difficile et l'entreprise de perdre une bonne partie de sa valeur - auquel cas c'est le fruit même du labeur de l'entrepreneur qui est dilapidé.

Michael Ryan, président et co-fondateur de SIG Ryka Inc., un spécialiste de calibre mondial de la conception et de la fabrication de moules pour l'industrie du moulage par soufflage travaillant pour l'industrie automobile et les fabricants de matériel d'emballage et de produits industriels, a su prendre les dispositions pour éviter ces écueils. Avec l'aide de RoyNat Capital Partners, il a été en mesure d'élaborer un plan de relève afin que non seulement son entreprise lui survive, mais qu'elle poursuive sa croissance.

Une entreprise axée sur l'innovation et la croissance

M. Ryan a commencé sa carrière au début des années 1960 en tant qu'apprenti mouliste et concepteur d'emballages de verre. Il s'est vite rendu compte que l'avenir était dans le plastique. Après avoir passé quelques années dans une petite société de moulage, il s'est associé à un partenaire pour fonder Ryka en 1972, avec un investissement initial de 5 000 \$. Aujourd'hui, Ryka est une société certifiée ISO 9001 employant 85 personnes et générant un chiffre d'affaires de quelque 12 millions de dollars.

Parlant des facteurs qui ont contribué à la réussite de son entreprise au cours des années, M. Ryan considère que la contribution des employés a été déterminante : « Je considère très important

d'encourager l'esprit d'entreprise de nos employés, souligne-t-il. Nous nous sommes toujours mis au défi d'avoir l'esprit ouvert et de toujours en faire un peu plus pour nos clients. C'est grâce à nos employés que nous y sommes parvenus.

M. Ryan raconte : « Il y a environ quatre ans, j'ai commencé à me demander comment la fabrication de moules et l'ensemble de notre secteur allaient évoluer, raconte-t-il. Nos activités nécessitent beaucoup d'investissements et je me suis rendu compte que pour passer au niveau supérieur tout en restant rentables, nous aurions besoin de réunir un important trésor de guerre. Il fallait donc faire appel à des sources extérieures, sachant que l'entreprise ne pourrait à elle seule dégager tous les fonds nécessaires. Voyant que j'aurais besoin de conseils à cet égard, j'ai contacté RoyNat Capital, avec qui Ryka avait une relation financière préalable. Je n'ai pas eu à faire trop de chemin, parce qu'ils me comprenaient et savaient en quoi consistaient nos activités, ce qui leur a permis de bien m'orienter. »

Cerner les besoins de l'individu et de l'entreprise est essentiel pour la planification successorale

Voici ce que Don McLauchlin, le directeur général de RoyNat Capital Partners, a à dire sur le processus de planification successorale qui a été mis en place avec Michael Ryan.

« Dans l'esprit de bien des propriétaires d'entreprise, la planification successorale revient à organiser ses propres funérailles, constate M. Ryan. Or, si un propriétaire d'entreprise laisse ces aspects des choses de côté, il risque de se retrouver à la merci de développements inattendus et ne sera peut-être pas en mesure de se défendre adéquatement en cas d'accentuation des pressions concurrentielles. Notre mission a été d'aider Michael Ryan à cerner avec précision ses buts et objectifs personnels, y compris financiers, et à se poser des questions essentielles qu'on oublie souvent de considérer, à savoir : que se passera-t-il une fois que je ne serai plus là pour faire tourner l'entreprise? »

Cette réflexion l'a amené à la conclusion que la stratégie qui servirait le mieux ses intérêts et ceux de son entreprise serait de vendre à un acheteur stratégique. Il a donc demandé à RoyNat Capital Partners de jouer le rôle d'agent financier, avec pour mandat d'évaluer à sa juste valeur sa participation dans l'entreprise et de trouver une solution permettant d'assurer l'avenir de ses employés. Un autre aspect des choses qui a également beaucoup compté pour M. Ryan a été la recommandation

de notre groupe d'envisager de recourir à différents services de placements bancaires. C'est ainsi qu'il a choisi de faire affaire avec le Groupe Gestion privée Scotia pour la gestion de son portefeuille une fois celui-ci augmenté des fonds recueillis grâce à la cession d'une partie de sa participation dans l'entreprise.

Comme le fait remarquer le représentant en placement John MacLachlan, « la planification successorale peut des fois être une affaire très émotionnelle. Nous déterminons ce qui compte le plus pour nos clients - des gens dont les actifs à investir sont supérieurs à 500 000 \$ et à qui nous offrons toute une gamme de services d'administration fiduciaire, de gestion de placements, de courtage et de banque privée - dans le but de les aider à accumuler, conserver et distribuer leur capital. »

L'art de contenter tout le monde

L'évaluation et la vente de Ryka ont été effectuées en faisant attention à tous les détails. Le processus s'est étalé sur dix mois. Des analyses et des recherches à vaste échelle ont permis de sélectionner un joueur stratégique : une multinationale suisse s'est révélée le candidat idéal.

SUITE À LA PAGE 7

Bien plus que des questions d'argent

RoyNat Capital Partners est la branche de services-conseils stratégiques de RoyNat Capital, groupe de la Banque Scotia qui se spécialise dans les services de banque d'affaires. RoyNat Capital a pour vocation d'offrir aux entreprises de taille moyenne (avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 5 à 200 millions de dollars) une gamme complète de services financiers.

Les gens de RoyNat Capital Partners conseillent par exemple les chefs d'entreprise dont la société doit changer de mains ou prendre de l'expansion. Ils ont une expertise à offrir dans les domaines des fusions et acquisitions, des coentreprises, des restructurations, des rachats d'entreprises et de la gestion de patrimoine.

Vous trouverez plus de détails sur le site de RoyNat, à l'adresse www.roynat.com.

Sus aux chèques frauduleux

Avec Rapprochement Scotia Plus, Crédit Ford du Canada a réussi à réduire les fraudes de plus de 70 000 \$ dès les trois premiers mois

Avec les progrès de la technologie, produire des chèques frauduleux devient de plus en plus facile, et les entreprises voient les fraudes se multiplier.

Crédit Ford du Canada, avec ses 11 établissements aux quatre coins du pays, est de ceux qui ont décidé de prendre des dispositions pour se prémunir contre les chèques frauduleux. Crédit Ford du Canada Limitée est une société phare du groupe Ford Financial, une multinationale qui se spécialise dans les services financiers et qui sert en particulier la clientèle des acheteurs d'automobiles.

Plus tôt cette année, Crédit Ford du Canada a commencé à utiliser le service Rapprochement Scotia Plus pour réduire les risques de fraude. Avec ce système, les numéros des chèques présentés pour encaissement sont comparés à ceux des chèques émis et ne sont traités que s'ils peuvent être appariés.

Mieux contrôler les sorties d'argent

Crédit Ford du Canada, client de la Banque Scotia de longue date, s'est rendu compte qu'il était nécessaire de mieux contrôler la façon dont ses chèques étaient honorés après que la banque se soit retrouvée avec quatre chèques frauduleux présentés pour encaissement, pour un total de plus de 300 000 \$.

David Lee, directeur, Relations d'affaires se souvient que Crédit Ford du Canada souhaitait implanter un système de vérification comparable à celui utilisé par la maison mère, Ford Financial, aux États-Unis.

« Cela fait des années qu'un système de vérification avant règlement comparable à celui proposé par la Banque Scotia est offert aux États-Unis, fait valoir M. Lee. Dans les sociétés américaines, on se rend bien compte que pour faire des affaires, il faut avoir recours à ce genre de vérification. »

La mise en place du service Rapprochement Scotia Plus a constitué un défi étant donné que Crédit Ford



Michael Hamula, superviseur des opérations de trésorerie de Ford Financial

du Canada confie une partie du traitement des chèques à un bureau situé à l'étranger. Or, c'est ce dernier qui est responsable du rapprochement des opérations effectuées sur les nombreux comptes bancaires de la société et qui a donc dû être chargé des décisions de paiement/non paiement lorsque le service Rapprochement Scotia Plus a commencé à être utilisé.

À partir du moment où les fichiers avec les données sur les chèques ont été envoyés par Internet, la Banque Scotia a recommandé de mettre sur pied un réseau virtuel privé, afin que les deux parties bénéficient de conditions de sécurité optimales.

Michael Hamula, superviseur des opérations de trésorerie de Ford Financial, se réjouit de constater que malgré l'éloignement géographique, il n'y a eu aucun problème de communication. « Généralement, cela prend une ou deux heures pour obtenir la décision de paiement pour procéder. »

Les chèques frauduleux deviennent monnaie courante

Beaucoup d'entreprises ne veulent pas reconnaître que les chèques frauduleux constituent un problème dont il y aurait lieu de se préoccuper. Pourtant, selon Diane Ferguson, directrice de produit pour le service Rapprochement Scotia Plus, toute société qui émet des chèques est vulnérable.

« Nous essayons d'inciter les commerçants qui traitent avec nous à faire leur part pour contrer les chèques frauduleux, relate-t-elle. Quand nous avons lancé le service Rapprochement Scotia Plus il y a quatre ans, nous nous occupions de 40 comptes - aujourd'hui, leur nombre est de 600. Et c'est sûr que les gens sont nettement plus sensibilisés à la prolifération des chèques frauduleux. »

Se défendre contre les chèques frauduleux, c'est payant

Depuis que Crédit Ford du Canada a souscrit au service Rapprochement Scotia Plus, des résultats positifs ont pu être constatés.

« Il n'y a aucun doute que le système fonctionne, conclut Michael Hamula. Depuis que nous nous en servons, nous avons intercepté des chèques frauduleux pour plus de 70 000 \$. »

Le droit des successions

SUITE DE LA PAGE 5

L'acquisition faisait parfaitement l'affaire des deux parties. «L'acheteur était attiré par Ryka justement à cause de notre culture d'entreprise et de la qualité de notre personnel, affirme M. Ryan. Ce qu'ils ont l'intention de faire, c'est d'assurer une meilleure implantation de leurs produits sur le marché nord-américain en se servant de la réputation de Ryka comme d'un tremplin, ce qui laisse entrevoir de bonnes perspectives de croissance pour Ryka et d'intéressantes possibilités pour ses employés. »

La vente de Ryka a été rondement menée, l'entreprise s'étant vendue à un prix plus ou moins équivalent à 5,5 fois le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) sur douze mois, ce qui représente une valeur marchande équitable. M. Ryan gardera son poste de PDG mais il est en train de se chercher un successeur. Une fois à la retraite, il envisage d'offrir des services d'expert-conseil à la société.

« Je suis satisfait de l'appréciation qui a été faite de l'entreprise, d'autant que je réalise un profit intéressant sur la vente de Ryka, et je suis confiant en l'avenir de l'entreprise, conclut-il. Quand vous avez passé le plus clair de votre vie à édifier une société, vous avez à cœur de ne pas vendre à n'importe qui ni à n'importe quelles conditions. Mon souhait était d'arriver à un arrangement qui contenterait tout le monde; avec l'aide de RoyNat, j'y suis parvenu. »

Petit tour d'horizon

La technologie, les tendances et les bons conseils retiennent l'attention des lecteurs du BVA

Il ressort d'un sondage récemment effectué auprès de notre clientèle d'affaires que 75 % des participants au sondage abonnés au BVA sont curieux de savoir de quelle façon les entreprises exploitent les technologies disponibles et d'être informés des dernières tendances. Le fait qu'on leur donne des recommandations et des conseils est également un aspect des choses particulièrement apprécié.

Les clients en question ont également été interrogés sur notre programme de vérification continue de la satisfaction de la clientèle, qui fait appel au module spécial* permettant aux lecteurs du BVA de donner leur opinion sur cette revue qui leur est tout spécialement adressée.

Si vous avez participé à notre sondage, sachez que nous apprécions énormément d'avoir votre avis. Cela nous aidera à concevoir les prochains numéros du BVA et contribuera à les rendre intéressants et instructifs pour nos lecteurs. Si vous avez d'autres commentaires, veuillez nous contacter à cette adresse de courrier électronique : businessproducts@scotiabank.com

* Quatre-vingt trois clients ont participé à ce volet de sondage du BVA.

Traitement des opérations de change en ligne

Nous comprenons à quel point il peut être important pour nos clients d'avoir des outils de change efficaces à leur disposition, afin de pouvoir se positionner sur un marché des changes toujours mouvant.

Notre système ScotiaFX facilite les choses à tous ceux qui veulent traiter en ligne des opérations de change indépendamment du lieu où ils se trouvent 24 heures sur 24, sans égard aux fuseaux horaires, de manière aussi sûre que pratique. Notre système a aussi l'avantage d'être compatible avec différents programmes de gestion de trésorerie. Aux fins de suivi et de production de relevés, les fichiers d'opérations traitées peuvent en outre être exportés vers d'autres applications (en format Excel ou CSV, c'est-à-dire avec délimitation par virgules).

Dans le prochain numéro du BVA, vous verrez ce que ScotiaFX a apporté à deux de nos clients et les avantages que vous pourriez vous aussi en tirer.

Bulletin Valeur Ajoutée

BVA

Ce bulletin est produit par l'unité Produits et services 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.

Éditrice : Gail Smith, vice-présidente principale, Produits et services pour entreprises

Rédactrice : Stacey Polonicoff, directrice, Communications et marketing, Produits et services pour entreprises

Faites-nous part de vos commentaires!

Adresse postale : Banque Scotia, Produits et services pour entreprises
44, rue King Ouest, Toronto (Ontario) M5H 1H1

Courriel : businessproducts@scotiabank.com

Télécopieur : (416) 933-2382

Site Web : <http://www.banquescotia.com/bva>

™ Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse. 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 elle sont des filiales en propriété exclusive. Le Groupe Gestion privée Scotia regroupe un ensemble de services destinés à la clientèle privée parmi ceux offerts par La Banque de Nouvelle-Écosse, La Société de fiducie Banque de Nouvelle-Écosse, Gestion de placements Scotia Cassels Limitée et ScotiaMcLeod, division de Scotia Capitaux Inc., tous membres du Groupe Banque Scotia. Scotia Capitaux Inc. est membre FCPE. Tous les autres noms de produits et de services sont des marques de commerce ou des marques déposées de leurs propriétaires respectifs. La mention de marques de commerce dans cette publication n'implique pas la concession d'une licence. © Banque Scotia, 2003. Tous droits réservés.

Couverture : (de gauche à droite) : Michael Ryan, PDG et Mickael Kurtes, Planification des procédés de SIG Ryka Inc.

Calendrier BVA

21^e conférence de l'Association de gestion de trésorerie du Canada
Du 14 au 16 septembre 2003
Calgary (Alberta)

Lors de cette 21^e édition, la conférence de l'Association de gestion de trésorerie du Canada poursuivra sa réflexion sur l'évolution du mandat confié aux responsables de la gestion de trésorerie. Cette conférence aura un volet didactique important et offrira de nombreuses possibilités de réseautage aux décideurs œuvrant dans les services financiers et les services de gestion de trésorerie, que ce soit dans les entreprises, les organismes gouvernementaux, les établissements d'enseignement ou les associations professionnelles. Parmi les personnalités qui seront invitées à s'exprimer, on note la présence de Rex Murphy, commentateur social et journaliste économique, et de l'honorable Michael H. Wilson, PDG de UBS Global Asset Management (Canada) Co. et ex-ministre des finances. Pour plus de détails : www.tmac.ca

24^e conférence annuelle de l'Association for Finance Professionals (AFP)
Du 2 au 5 novembre 2003
Orlando (Floride)

Lors de cette 24^e édition, l'Association for Finance Professionals s'intéressera à l'environnement d'affaires dynamique, en constante évolution, que nous connaissons, ainsi qu'aux nouvelles responsabilités devant être assumées par les responsables des finances. Parmi les conférenciers les plus en vue, signalons la venue de Rudy Giuliani, ancien maire de New York, et de Sherron Watkins, qui fut vice-présidente d'Enron. Pour plus de détails : www.afponline.org

Banque Scotia, Produits et services pour entreprises

44, rue King Ouest

Toronto (Ontario) M5H 1H1

