



Les Secteurs D'activités

Finance

Entretien de groupe

Automne 2003

LE SECTEUR FINANCE

FORCES

- Le financement spécialisé est disponible pour de l'équipement et du fonds de roulement (pour davantage de joueurs);
- Il y a du capital privé au Témiscamingue;
- Il y a de plus en plus d'ouverture du privé et un noyau de base d'investisseurs;
- Le secteur agroalimentaire a des outils financiers spécifiques au secteur (Financière Agricole et SCA).

FAIBLESSES

- L'accès à l'information est difficile pour les petites entreprises (majoritairement);
- Difficulté à financer l'immobilier commerces et industries, surtout dans les creux de cycles;
- Le financement diversifié est moins accessible pour les petites entreprises;
- Méconnaissance des réseaux financiers institutionnels et spécialisés;
- On n'utilise pas assez le capital privé, on ne connaît pas les joueurs (manque de culture et de moyens);
- Méconnaissance du capital de risque (privé / public);
- Faiblesse du secteur des coopératives;
- Problématique au niveau du transfert d'entreprises, manque de préparation des vendeurs et de la relève;
- Le secteur commercial est difficile à financer (argent liquide);
- En agroalimentaire, il n'y a pas de capital de risque pour la production.

OPPORTUNITÉS

- Disponibilité de financement spécialisé et augmentation du nombre de fournisseurs;
- Multiplier les occasions de passer les messages aux décideurs;
- Miser davantage sur les avantages socio-économiques du milieu rural (plus avantageux qu'auparavant)
- Davantage de sources de financement;
- Possibilité de financement participatif (cadre / employé).

MENACES

- L'accès au financement varie beaucoup en fonction des cycles économiques, surtout pour les institutions financières, mais également pour les entreprises spécialisées;
- Centralisation des centres de décisions;
- Méconnaissance des réalités rurales et des ressources des centres de décision;
- La réglementation est lourde partout;
- Moins de financement gouvernemental et climat d'incertitude;
- La majorité de l'exportation se dirige vers les Etats-Unis qui subissent les mêmes cycles économiques que les nôtres;
- Complexité de l'accès au capital de risque.

ORIENTATIONS

- Améliorer l'ouverture des promoteurs aux conditions particulières se rattachant au financement privé;
- Favoriser la mise en place d'un fonds de capitaux privés et/ou la création d'un lieu physique où les investisseurs privés et les entrepreneurs seraient mis en lien;
- Multiplier les occasions de rencontres afin de favoriser le réseautage des intervenants financiers entre eux et également des emprunteurs potentiels;
- Articuler des activités permettant d'outiller les futurs vendeurs et leur relève ou acheteurs potentiels, afin de faciliter le transfert d'entreprise;
- Positionner les entreprises du Témiscamingue auprès des organismes de financement privé et public afin que ceux-ci prennent conscience de la spécificité de l'économie témiscamienne;
- Travailler sur des outils de micro-financement.

VISION

En créant un noyau solide d'intervenants, le milieu financier s'articule autour d'actions visant d'une part à répondre aux besoins spécifiques des promoteurs et d'autre part, à faire reconnaître les particularités de l'économie témiscamienne auprès des instances qui dictent les règles.

Par le biais de formation et de campagnes de sensibilisation, une emphase sera mise sur la nécessité de préparer à long terme le transfert ou la vente d'entreprises existantes aux générations suivantes.

L'investisseur privé et le promoteur peuvent faire des choix avisés en ce qui concerne la mise à profit des capitaux du premier au bénéfice du second, car leur partenariat devient une nécessité dans plusieurs projets.