

Les voiles au vent

Compte rendu de l'initiative Pleines voiles de la Commission des services financiers et des services aux consommateurs visant à favoriser la croissance des marchés financiers

S'aventurer dans les marchés financiers



COMMISSION DES SERVICES
FINANCIERS ET DES SERVICES
AUX CONSOMMATEURS

Décembre 2016

Contenu

RÉSUMÉS DES ARTICLES

Les investisseurs s'intéressent à l'essor des biosciences au Nouveau-Brunswick

La directrice générale de BioNB, Meaghan Seagrave, a accepté de répondre à nos questions. Nous avons discuté du rôle de BioNB, et de l'essor rapide et prodigieux de ce nouveau secteur d'activité au Nouveau-Brunswick. Nous lui avons même demandé de nous expliquer ce que sont les biosciences.

Bob Williamson, entrepreneur et mentor au cœur tendre

Après la tenue de la conférence d'Invest Atlantic, qui s'est déroulée à Moncton cette année, nous avons rencontré l'organisateur de l'évènement Bob Williamson, qui nous a raconté les origines de cette conférence et pourquoi il lui semblait important de rassembler les mentors, les investisseurs et les entrepreneurs.

Just Us! Coffee et la naissance d'une corporation de développement économique communautaire

Le nouveau programme des Corporations de développement économique communautaire est similaire au programme néo-écossais, c'est pourquoi nous avons contacté les propriétaires de la coopérative de torréfaction de café Just Us! Coffee pour leur demander comment ils avaient réussi à créer une CDEC.

Jeu-questionnaire en ligne

Apprendre à gérer son argent n'a pas besoin d'être un sujet ennuyant. Voire, ça peut même être valorisant! Pour le prouver, la FCNB lancera sous peu un nouveau jeu-questionnaire en ligne appelé Fortune.

Résumé du Rapport sur les marchés financiers

Le rapport a pour objet d'analyser les tendances et les sources de capitaux ainsi que l'importance et la nature de ces différents types de marchés qui permettent aux investisseurs et aux gens d'affaires de réunir des capitaux pour financer leurs activités. Ce rapport donne une description détaillée des activités des marchés financiers de la province au cours de la période de cinq ans qui s'est terminée en 2015.

LA FCNB DANS LES MÉDIAS SOCIAUX

BIONB @BIOSCIENCENB

Bonne chance aux entreprises #lifesciences du N.-B. @ChinovaB @BiopharmNexus #SomaDetect participant au BioInnovation Challenge! #BioPort16

JUST US! COFFEE @JUSTUSCOFFEE

Just Us! Merci de nous avoir aidés à surpasser notre objectif de 2 300 tasses de café au défi Fairtrade. Nous en avons vendues 2 400!

FCNB @FCNB_

Les sociétés de capital de risque investissent-elles dans des entreprises du N.-B.? Obtenez la réponse ici : <http://www.fcnb.ca/CM-Research.html> ... #NB411

INVEST ATLANTIC @INVEST_ATLANTIC

Mot de la fin de Bob Williamson sur l'extraordinaire #IA2016! Merci pour #l'amour Moncton! @PondDeshpande @VennCentre @FuturpreneurATL

QUOI DE NEUF À LA FCNB.CA

La FCNB a créé trois vidéos informatives qui expliquent le fonctionnement d'une CDEC. La première offre un survol, la seconde s'adresse aux investisseurs et la troisième contient de l'information pour les entreprises qui souhaitent mobiliser des fonds au Nouveau-Brunswick.

fr.fcnb.ca/cdec.html

Note du rédacteur

Investissements dans les marchés financiers du Nouveau-Brunswick

Les marchés financiers sont constitués de nombreux éléments mobiles. Le présent numéro de la publication *Les voiles au vent* traite du rapport annuel sur les marchés financiers de la FCNB, et on y trouve un entretien avec le fondateur d'Invest Atlantic, une discussion avec les propriétaires de la coopérative de torréfaction Just Us! (une CDEC prospère de la Nouvelle-Écosse) et enfin, une entrevue en profondeur avec une représentante de BioNB, une entreprise qui contribue de manière considérable à l'industrie des biosciences au Nouveau-Brunswick.

Le rapport annuel sur les marchés financiers de la FCNB vise à déterminer quelles industries mobilisent des capitaux pour financer leurs idées et leur potentiel de croissance. Il permet également de comparer les résultats annuels, lesquels peuvent révéler des tendances à long terme dans nos marchés. Cette année, une attention particulière a été accordée aux activités des cinq dernières années dans le but de découvrir comment les marchés se sont développés au cours de la moitié de la dernière décennie. Les résultats du rapport sont présentés dans les pages qui suivent, tandis que la version intégrale du rapport peut être consultée sur le site Web de la FCNB.

Les règles concernant les CDEC ne sont en place que depuis quelques mois au Nouveau-Brunswick. Nous avons donc dû jeter un coup d'œil chez nos voisins de l'Est pour trouver une entreprise établie à titre de CDEC (CEDIF en Nouvelle-Écosse) qui connaît du succès depuis les dernières années. Créée il y a 21 ans à ce titre, l'entreprise de torréfaction Just Us!, qui constitue aujourd'hui l'un des employeurs les plus importants de la vallée d'Annapolis, a pu croître et étendre ses activités grâce à la participation de ses actionnaires et à la fidélité de sa clientèle. Le Nouveau-Brunswick connaîtra-t-il lui aussi de tels succès? L'avenir nous le dira.

Bon nombre d'entre nous ne connaissons pas le domaine des biosciences (mais plutôt celui de la biotechnologie, qui nous est plus familier). Nous avons donc rendu visite à Meaghan Seagrave dans son laboratoire de BioNB, afin qu'elle nous parle de ce secteur en pleine évolution, de la manière dont il se développe au Nouveau-Brunswick et de son avenir. Meaghan nous a fourni de nombreuses explications et nous a vanté les avantages de ce secteur pour la province.

Enfin, nous avons également eu la chance de discuter avec Bob Williamson, fondateur de la populaire activité de réseautage Invest Atlantic. Bob nous a raconté comment le concept lui est venu à l'esprit et nous fait part des expériences qui l'ont mené à créer un événement d'une telle envergure.

JEFF HARRIMAN, ANALYSTE PRINCIPAL DES MARCHÉS FINANCIERS, FCNB



ENVOYEZ-NOUS VOS COMMENTAIRES

Dites-nous ce que vous aimeriez lire dans notre prochaine édition de *Les voiles au vent*. Soumettez-nous votre histoire ou faites-nous parvenir un courriel à propos d'un événement important qui touche les marchés financiers du Nouveau-Brunswick.

COMMISSION DES SERVICES FINANCIERS ET DES SERVICES AUX CONSOMMATEURS

85, rue Charlotte, bureau 300
Saint John (N.-B.)
E2L 2J2

Sans frais : 1 866 933-2222

Courriel : info@fcnb.ca

Site Web : FCNB.ca

NE MANQUEZ PLUS JAMAIS QUOI QUE CE SOIT

Abonnez-vous en ligne

Suivez-nous pour en savoir plus sur ce que nous faisons pour favoriser les marchés financiers du Nouveau-Brunswick, ainsi que pour vous tenir à jour en matière de réglementation, d'application de la loi, de programmes d'éducation et d'activités de liaison externe.

fr.fcnb.ca/souscrire

 FCNB.CA

 @FCNB_

 FCNB CA

 FCNB.CA

 /souscrire

L'essor des biosciences : source d'attraction



Meaghan Seagrave, directrice générale, BioNB

Q Qu'est-ce que BioNB?

BioNB est la voix du secteur des biosciences au Nouveau-Brunswick. Nous sommes une petite équipe issue des milieux des affaires et des sciences qui appuie les chercheurs et les entrepreneurs dans la création d'entreprises au sein d'un secteur hautement technique. Nous sommes un organisme sans but lucratif qui milite pour le secteur et s'emploie à en accroître sa visibilité à l'échelle provinciale, nationale et internationale. BioNB travaille directement avec plus de 40 entreprises et 14 établissements de recherche et s'associe à d'autres joueurs dans l'écosystème provincial des entreprises en démarrage.

En quoi consistent les biosciences?

Les biosciences ou biotechnologies comportent l'utilisation de composantes vivantes aux fins de conception de produits et de processus utiles.

Les entrepreneurs de ce secteur créent des débouchés pour assurer notre sécurité alimentaire, améliorer notre santé et établir un environnement plus propre. Si les technologies pharmaceutiques et médicales nous viennent spontanément à l'esprit, les biosciences représentent plus encore. De nouveaux domaines comme la technologie agricole, les biocarburants, les bioproduits et le bioraffinage commencent à gagner en popularité partout sur la planète. L'utilisation de drones pour analyser le rendement des cultures, la transformation de déchets de bois en diesel écologique et l'extraction de nouveaux composés médicinaux des déchets de pêcheries sont autant d'exemples de valeur ajoutée à partir de notre biomasse.

En quoi les biosciences pourraient-elles s'avérer bénéfiques pour le Nouveau-Brunswick?

L'intégration de technologies émergentes en biosciences à nos industries traditionnelles, soit la pêche, l'agriculture et la foresterie, pour transformer ces ressources en produits à valeur élevée est ce qui fait la spécificité du Nouveau-Brunswick. Les deux tiers de la province sont couverts de biomasse, sous la forme de forêts ou de terres agricoles. Cette biomasse, combinée à deux côtes différentes offrant un large éventail de possibilités maritimes, nous ouvre d'importantes possibilités de participation à la bioéconomie mondiale. Lorsque nous ajoutons à cela le savoir-faire technique de nos 14 établissements de recherche et de

notre secteur des connaissances en croissance, nous avons tous les éléments nécessaires pour créer et attirer des entreprises de calibre mondial ici au Nouveau-Brunswick.

Quelles sont certaines des réussites à ce jour?

Nous travaillons avec plus de 40 entreprises œuvrant dans les biosciences. Au cours des quatre dernières années, le nombre d'entreprises en démarrage dans le domaine a doublé. Resson Aerospace, qui a reçu 14 millions de dollars en investissement de Monsanto et d'une société de capital-risque des États-Unis l'été dernier, constitue un excellent exemple d'entreprise connaissant le succès dans le domaine en forte croissance qu'est celui de la technologie agricole. Le Mycodev Group cultive du chitosane de qualité médicale à partir de champignons fermentés et le vend à de grandes entreprises biochimiques partout dans le monde. LuminUltra Technologies exporte ses outils de mesure et trousse d'analyse microbiologiques dans plus de 60 pays. Toutes ces sociétés sont établies au Nouveau-Brunswick.

Comment les biosciences peuvent-elles contribuer à l'économie?

La communauté des biosciences au Nouveau-Brunswick se développe rapidement, ce qui aide à garder les nouveaux diplômés dans la province et illustre l'union de nos industries traditionnelles avec les plateformes technologiques qui aident à les transformer. Tout cela

pour les investisseurs au Nouveau-Brunswick

suscite un regain d'espoir à l'égard de ces industries. Avec certaines sorties d'investissements, nous assisterons au retour des fonds dans l'écosystème pour appuyer davantage de recherches, lancer de nouvelles entreprises et créer des emplois et de la richesse dans la province.

Quel rôle le gouvernement peut-il jouer?

L'écosystème que nous avons établi ici pour les entreprises en démarrage est fantastique, mais comporte des lacunes sur le plan du financement, pour appuyer la commercialisation de nouvelles technologies. Les programmes d'accélération tendent à cibler essentiellement les entreprises du domaine des TI en mesure d'accéder rapidement au marché, ce qui est très bien, mais les entreprises de biosciences en phase de démarrage ont besoin d'approches et d'échéanciers différents pour les aider à se développer. Le gouvernement peut mettre l'accent sur l'adoption de l'innovation et de la technologie dans nos industries traditionnelles, ce qui nous permettrait d'allier les forces du secteur des connaissances à nos actifs existants en matière de R. et D. Appuyer les technologies transformationnelles et aider nos industries traditionnelles à jouer le rôle de pionnières dans leur adoption permettra aussi à la province de tirer avantage de la stratégie d'économie axée sur une croissance propre du gouvernement fédéral et de profiter d'investissements et d'un soutien fédéraux accrus.

Quelles occasions s'offrent aux investisseurs?

Les investisseurs commencent à prendre conscience des occasions qui s'offrent à eux en biosciences. Aux États-Unis, au cours de la dernière décennie, les investissements dans les sciences de la vie ont été cinq fois supérieurs aux investissements dans les TI. Des entreprises de Silicon Valley comme Kleiner Perkins ont su percevoir le potentiel du bio et investissent de plus en plus dans ce secteur. Les investisseurs veulent des industries en croissance et avec le ralentissement des TI, se tournent vers le bio. On parle beaucoup

Le Nouveau-Brunswick est un joyau caché, car nous avons dans la province tous les actifs dont nous avons besoin.

des sorties phénoménales de Radian6 et Q1 Labs, mais BioVectra, Ocean Nutrition et Ascenta Health (toutes des entreprises des Maritimes) se sont vendues à un prix de sortie tout aussi intéressant. Il nous faut aussi tenir compte de l'occasion que représente le bio pour attirer les investissements et les entreprises en quête d'un tremplin vers le marché américain. Grâce à nos actifs considérables en termes de biomasse et de capacité de R. et D., nous avons une proposition de valeur attrayante pour les sociétés de technologie de l'Europe et de l'Asie qui cherchent à se

rapprocher à la fois des sources de biomasse et du marché américain.

Quelles sont les perspectives d'avenir?

Le Nouveau-Brunswick est un joyau caché, car nous avons dans la province tous les actifs dont nous avons besoin. Nous n'avons simplement pas su les exploiter de façon coordonnée jusqu'à maintenant. Nous ne voyons pas non plus nos industries traditionnelles comme étant capables d'attirer nos jeunes. Mais si nous leur montrons comment la technologie peut transformer ces industries et nos actifs en matière de biomasse pour créer de nouvelles occasions, nous pouvons faire en sorte que nos jeunes demeurent mobilisés et créent de la richesse ici-même.



De gauche à droite sur la photo : Meaghan Seagrave, Claudia Goyer et Gerald Keddy.

Bob Williamson d'Invest Atlantic,

Bob Williamson est le fondateur de l'activité de réseautage Invest Atlantic, qui, en octobre dernier, a réuni plus de 300 entrepreneurs, investisseurs et représentants d'entreprises en démarrage. Il s'agit de la plus grande activité de ce genre au Canada atlantique. La conférence Invest Atlantic est l'endroit par excellence pour aider les entrepreneurs à établir des liens entre eux et à faire croître leur entreprise. Elle réunit des investisseurs parmi les plus renommés de l'Amérique du Nord et les entreprises les plus jeunes et les plus prometteuses de la région afin de tenir, pendant deux jours, des discussions ciblées sur des sujets variés, comme la mobilisation de capitaux, la collaboration, les partenariats et la planification de la relève.

L'histoire de Bob est passionnante. Ses projets d'entrepreneuriat ont vu le jour en 1979, grâce à la revue *Ocean Resources* de la Nouvelle-Écosse. Il était alors étudiant à l'Université Mount Saint Vincent d'Halifax et travaillait dans l'industrie pétrolière et gazière, en particulier sur les projets d'exploitation de ressources extracôtières à Terre-Neuve. Le groupe d'entreprises avec lequel il travaillait était d'avis que Bob devait devenir rédacteur en chef de la revue *Ocean Resources*. Cette première expérience dans le monde de l'entrepreneuriat a été marquée par des hauts et des bas pour Bob, mais il est tout de même resté aux commandes de la revue de 1980 à 2001,

période durant laquelle la publication a connu une croissance de plus de 600 %. En 2001, le ralentissement de l'industrie pétrolière et gazière combiné à certains problèmes personnels ont forcé Bob à considérer toutes les possibilités qui s'offraient à lui. C'est alors qu'il a décidé de vendre la revue et de poursuivre une autre route.

Le titre de l'article indique que Bob a un cœur tendre, comme il l'affirme lui-même. Par exemple, il a été plus facile que prévu de vendre la revue pour Bob, car il voulait passer plus de temps avec sa famille, et plus particulièrement avec son fils, qui avait quatre ans à l'époque.

« Mon expérience à titre de rédacteur en chef de la revue et les leçons que j'en ai tirées m'ont permis d'acquérir un point de vue unique. J'ai désormais une véritable empathie pour les entrepreneurs qui tentent de démarrer leur entreprise, car on peut dire que je suis passé par là. »

COMMENT LA CONFÉRENCE INVEST ATLANTIC A-T-ELLE VU LE JOUR?

Après avoir vendu *Ocean Resources*, alors qu'il prenait un peu de temps de repos, Bob a décidé de revenir à ses premières amours, soit le secteur énergétique. C'est son expérience auprès d'entreprises d'exploitation de parcs éoliens qui lui a donné l'idée d'organiser sa première conférence, non pas Invest Atlantic, mais bien un événement sur l'énergie renouvelable. Smart Energy est la première initiative de ce genre à avoir été créée par Bob, et la conférence en est aujourd'hui à sa 13^e année consécutive.

Sa volonté d'aider les entreprises en démarrage est née de ses premiers investissements plutôt modestes (de 1 000 \$ à 5 000 \$) auprès de nouvelles entreprises énergétiques. Ces investissements l'ont également mené à faire du mentorat auprès de ces entreprises, ce qui lui a permis de constater qu'il existait une lacune à cet égard au Canada atlantique. « Du début des années 2000 à l'année 2010, il n'existait pas vraiment de système officiel de mentorat, se rappelle Bob. Fait intéressant, toutes les entreprises avec lesquelles j'ai travaillé ont survécu sauf une. »



entrepreneur et mentor au cœur tendre

Les découvertes de Bob étaient plutôt claires : « De nombreux entrepreneurs au Canada atlantique avaient besoin d'aide. Ils avaient besoin que plus de gens les aident à bâtir leur entreprise. » Les expériences de Bob l'ont mené à de nombreux endroits, notamment à Boston, au Colorado et à San Francisco, où il a pu constater une importante différence en ce qui avait trait à la quantité d'aide et de mentorat fournie aux entreprises.

Il a d'abord communiqué avec Peter Moreira, fondateur d'Entrevestor, un portail en ligne qui réunit et informe la communauté d'investisseurs du Canada atlantique et, tout récemment, celle de la région de Kitchener-Waterloo. Il a offert un contrat à Peter afin qu'il l'aide à mettre sur pied Invest Atlantic. « Nous voulions réunir des fournisseurs de services, des nouveaux entrepreneurs et des entrepreneurs expérimentés et voir ce qui allait se passer », raconte Bob. Cependant, il a reçu à sa surprise une réponse négative de la part des entrepreneurs chevronnés à qui il s'était adressé. Il a rapidement compris qu'il était nécessaire de créer un nouvel environnement pour que les nouveaux entrepreneurs puissent prospérer : « Il était impossible d'innover avec la mentalité de l'époque. »

Beaucoup ont refusé de croire en sa vision, mais Bob a tout de même décidé de lancer Invest Atlantic. Il a lui-même financé l'initiative et s'est donné cinq ans pour recouvrer l'argent investi. « Ça a plutôt pris six ans », confie-t-il. Dans le cadre de son investissement, Bob a invité des professionnels de l'extérieur de la région pour qu'ils viennent discuter avec les groupes locaux de ce qui se passait ailleurs. « Nous avons mis en œuvre des stratégies simples pour montrer aux jeunes entrepreneurs comment investir et comment développer et trouver des marchés mondiaux. Nous voulions changer la vision des entreprises qui visaient uniquement le marché néo-écossais », a affirmé Bob.

La conférence Invest Atlantic a lieu tous les ans depuis sa création, et les entrepreneurs chevronnés à qui Bob s'était adressé en premier lieu se sont depuis joints à l'évènement à titre de partenaires,

d'investisseurs ou de participants. Bob continue d'organiser la conférence en fonction de ses propres valeurs. Il travaille avec des partenaires en vue d'offrir plus de 150 billets gratuits chaque année aux étudiants et aux entreprises en démarrage.

La conférence annuelle de 2016 s'est déroulée pour une première fois à Moncton, au Nouveau-Brunswick, et a remporté encore une fois un franc succès. Au terme de l'évènement, Bob était rempli de joie : « Nous avons atteint nos objectifs, car des ententes ont été conclues. La rencontre a été formatrice et la passion des participants était évidente! »

RÉSULTATS DE LA CONFÉRENCE INVEST ATLANTIC

Félicitations aux gagnants de l'activité PitchCamp!

- **Première place, catégorie Pitch101 :**
Joshua Green, Empowered Homes
- **Deuxième place, catégorie Pitch101 (ex aequo) :**
Emily MacKinnon, Feed the Need
- **Deuxième place, catégorie Pitch101 (ex aequo) :**
Peter Francis, HelpMeOrder
- **Troisième place, catégorie Pitch101 :**
Jen Leger, Quber Technologies
- **Première place, catégorie Pitch201 :**
Tony Daye, Loft1 Media inc.
- **Deuxième place, catégorie Pitch201 :**
Mark Hobbs, Fundmetric
- **Troisième place, catégorie Pitch201 :**
Alex Kall, ReadyPass

Just Us! Coffee et leur histoire



La coopérative de torréfaction de café Just Us!, fondée en 1995, se voulait la toute première entreprise de torréfaction de café équitable au Canada. Ce fut une expérience à petite échelle, mais ô combien audacieuse, pour montrer que le commerce du café, au même titre que tous les autres types de commerce, pouvait être fait autrement, par le truchement d'investissement collectif et en plaçant les gens et la planète avant le profit, autant à l'échelle locale que mondiale.

Q Pour quelle raison avez-vous décidé de devenir une corporation de développement économique communautaire (CDEC)?

Notre croissance était tellement vertigineuse que nous avons dû élargir notre usine de production pour gérer l'augmentation des ventes. Bien sûr, cette histoire de réussite en était une à bien des égards, mais notre banque n'était pas prête à courir davantage de risques pour financer notre expansion. Nous avons donc commencé à tâter le terrain et voir ce que nous pourrions

faire. Nous avons découvert le programme CEDIF et ça nous a semblé la solution parfaite. C'était un programme sensiblement nouveau, et nous avons donc embarqué dès le départ, au moment où le gouvernement en faisait vraiment la promotion comme une façon de garder les investissements néo-écossais dans notre province. Nous avons décidé de nous investir dans ce projet et nous nous y sommes consacrés pendant environ quatre mois. Une grande part du travail était liée à rédiger l'offre, à mettre les choses en place auprès de la caisse populaire, à sillonner la province pour en faire la promotion et à administrer les investissements avec les investisseurs. Je me souviens qu'à environ deux semaines avant la clôture de l'offre, nous pensions ne jamais y arriver. Nous sommes allés rencontrer notre comptable pour le mettre au courant. Il nous a simplement regardés et nous a dit que nous n'avions d'autre choix que de mener ce projet à terme. Enfin, nous avons compris que les gens font leurs investissements dans les deux dernières semaines avant la fin de la période des REER. Nous avons donc atteint notre objectif et notre expansion s'est poursuivie. C'est l'une des meilleures initiatives que nous ayons prises pour de nombreuses raisons.

Comment parvenez-vous à travailler avec un grand nombre d'intervenants et de quelle façon communiquez-vous avec eux?

Une fois l'étape de la première offre a été terminée, nous nous sommes concentrés sur notre expansion et, si je peux dire,

nous avons en quelque sorte oublié tous ces investisseurs qui nous avaient aidés. S'est ensuite tenue la première assemblée annuelle du Just Us! Fair Trade Investment Co-op (JUFTIC), et la plupart des investisseurs étaient présents. Nous étions aussi étonnés qu'enchantés. Après leur avoir fait visiter la nouvelle usine de production, ils nous ont dit qu'ils voulaient mettre la main à la pâte et vivre avec nous nos réussites et nos défis. À partir de ce moment-là, nous avons créé un bulletin que nous avons envoyé aux investisseurs deux fois par année, pour les informer de ce qui se passait. Nous avons quelques investisseurs au sein de notre conseil d'administration, qui partageaient avec nous leur expérience enrichissante. Le plus beau dans tout ça, c'est que nous avons des centaines d'alliés dans l'ensemble de la province qui nous encourageaient, nous mettaient au défi et faisaient notre promotion. C'était comme si nous avions été propulsés par la Nouvelle-Écosse au grand complet.

Nous avons créé une base de données qui nous a donné des réponses rapides aux questions que les investisseurs seraient susceptibles de nous poser à propos de leurs investissements. Cette base de données nous a également permis de produire nos états financiers, qu'il est important d'envoyer aux investisseurs deux fois par année. De cette façon, nous les rassurons sur le bon déroulement des affaires.

avec les CDEC

Lorsqu'un entrepreneur envisage de démarrer ce type d'entreprise, de qui devrait-il s'adjoindre le soutien?

Vous aurez besoin d'un bon administrateur, car les investisseurs s'attendent à ce que vous fassiez preuve de professionnalisme à propos du CEDIF. Il y a des formulaires à remplir, des rapports à préparer et des questions à répondre.

Il est important d'aller sur le terrain, de rencontrer des investisseurs potentiels et d'avoir quelqu'un pour raconter le récit de votre entreprise et aider les investisseurs à voir dans quoi ils s'embarquent et pourquoi c'est important.

Nous avons préparé l'offre nous-mêmes. Ça été difficile par moments, mais elle est conçue de façon à ce que vous puissiez le faire vous-même, et les gens qui administrent le programme en Nouvelle-Écosse nous ont offert une aide précieuse.

Quelles leçons avez-vous retenues?

N'attendez pas trop avant de commencer votre document d'offre. Selon notre expérience, cela peut prendre de deux à trois mois pour élaborer votre version définitive. Vous devez l'avoir terminé avant la fin décembre, de façon à pouvoir tirer parti de la période d'investissement dans les REER pour le promouvoir. Faites approuver votre document d'offre avant d'aller en faire la promotion.

Attendez-vous à ce que vos investisseurs soient intéressés au développement de votre entreprise. Communiquez avec eux et trouvez des façons de les écouter et même de les impliquer. Ils pourraient s'avérer vos plus grands atouts et vos ressources les plus précieuses.

Les frais des REER autogérés peuvent être élevés. Au début, nous avons décidé de couvrir ces frais, mais, au final, ce n'était probablement pas la meilleure décision. Ce n'est réaliste qu'à un certain degré d'investissement, donc j'y penserais deux fois si c'était à recommencer.

Avez-vous des conseils généraux pour ceux qui souhaitent devenir une CDEC?

Prenez cela au sérieux. Vous jouez avec l'argent des autres, qui vous accordent une grande confiance, à vous et à votre entreprise. Songez sérieusement à verser un petit dividende. Ce n'est assurément pas la principale raison pour laquelle les investisseurs investissent dans le CEDIF, mais ça été un facteur important qui les a incités à y laisser leur argent longtemps après qu'ils ont bénéficié du crédit d'impôt du CEDIF. L'argent qui a été investi a été crucial pour notre croissance et nous a permis d'entretenir une relation favorable avec l'institution financière qui nous a donné d'excellents taux. Comme le CEDIF fait partie des capitaux propres, vous ferez bonne impression auprès des institutions financières.

Travaillez avec d'autres personnes qui participent au CEDIF afin de faire du lobby auprès du gouvernement, sensibilisez les gens au programme et apprenez les uns des autres en matière d'administration. Vous êtes des pionniers!

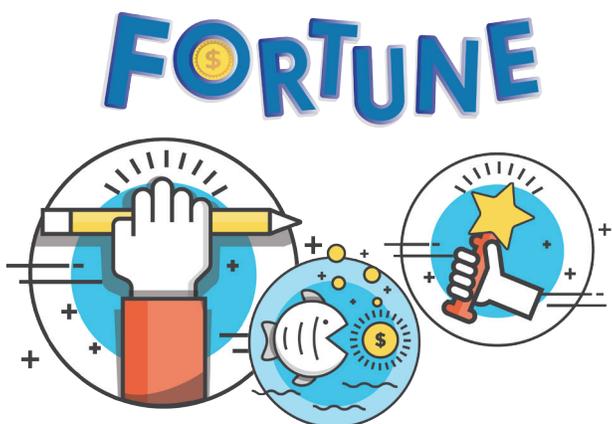
Bientôt, vous pourrez essayer notre jeu-questionnaire Fortune en ligne

Apprendre à gérer son argent n'a pas besoin d'être un sujet ennuyant. Voire, ça peut même être valorisant! Pour le prouver, la FCNB lancera bientôt un nouveau jeu-questionnaire en ligne appelé Fortune.

Il suffira d'un ordinateur, d'un téléphone intelligent ou d'une tablette relié à Internet pour y avoir accès. Vous pourrez jouer n'importe quand et ce, gratuitement. Les Néo-Brunswickois seront invités à mettre leurs connaissances financières à l'essai et à se mesurer à leurs amis et à d'autres joueurs des quatre coins de la province.

Les joueurs pourront accéder au jeu en visitant le site fortune.fcnb.ca. La création d'un profil sera simple et facile à réaliser. Les joueurs pourront utiliser leur adresse courriel pour créer leur profil, ou bien se connecter à partir de leur compte Facebook. Le jeu Fortune pourra être joué en anglais et en français.

« Je suis impressionnée par l'esprit innovateur de la FCNB dans la création d'un outil intéressant et pertinent pour aider les Canadiens à mieux comprendre les questions d'argent », affirme Jane Rooney, chef du développement de la littératie financière du Canada.



Les soucis financiers ont-ils une incidence sur le rendement au travail?

L'absentéisme lié au stress coûte aux employeurs canadiens des milliards de dollars par année, et l'argent est la plus grande source de stress pour 42 % des Canadiens. Devant ce constat, ne serait-il pas une bonne idée de promouvoir le bien-être financier au travail? La FCNB a les ressources qu'il vous faut pour partir du bon pied.

Plus du tiers des habitants du Canada atlantique ont de la difficulté à joindre les deux bouts et ont recours au crédit pour y arriver. Pour chaque dollar de revenu, nous dépensons environ 1,65 \$. Ces dépenses excessives se répercutent sur notre capacité à épargner de l'argent. Selon une étude des ACVM sur la sensibilisation des investisseurs réalisée en 2016, 66 % des répondants néo-brunswickois n'auraient aucune épargne ou aucun placement pour l'avenir. Ce n'est pas étonnant que nous soyons aussi stressés!

Une consommation judicieuse, ça commence avec un budget! L'élaboration d'un budget peut aider vos employés à faire face aux imprévus, à s'acquitter de leurs obligations financières, à rembourser leurs dettes et à économiser pour ce qui est vraiment important. Un budget facilite le suivi des dépenses. Les personnes qui font un budget sont plus conscientes de leurs habitudes de consommation, plus enclines à faire des achats réfléchis, et moins portées à dépenser excessivement. La tenue d'un budget permet aussi de gagner en assurance et en confiance en soi, et engendre un comportement financier responsable. Aidez vos employés à combattre le stress lié aux soucis financiers en réservant à leur intention un atelier sur l'élaboration d'un budget. L'atelier est offert gratuitement, en français et en anglais, et peut être adapté à l'intérêt de votre groupe. Vos employés recevront un exemplaire gratuit d'un guide budgétaire préparé par la FCNB, qui comprend un modèle de budget, un journal des revenus, un journal des dépenses et un calendrier pour le suivi des factures. Pour réserver un atelier ou commander un exemplaire du guide budgétaire de la FCNB, visitez le site FCNB.ca ou composez le 1 866 933-2222.

Le Rapport sur les marchés financiers brosse un tableau varié des cinq dernières années

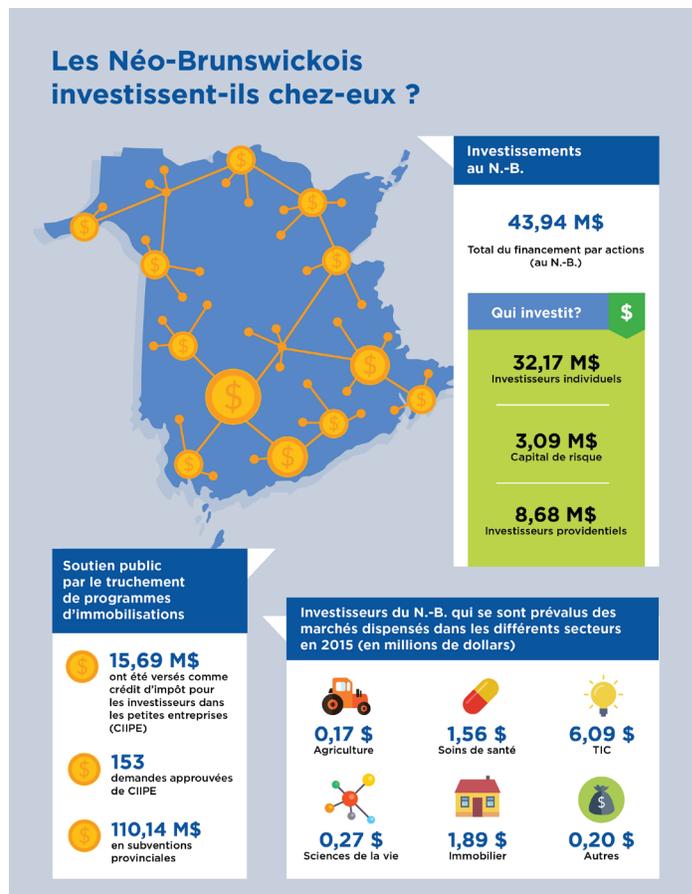
Pour une entreprise qui démarre ou qui souhaite soutenir ses activités, les marchés financiers peuvent être une source intéressante de capitaux. Ce rapport s'adresse aux acteurs du secteur financier ciblé par la FCNB et se veut une source unique d'informations précises et d'analyses approfondies des marchés financiers au Nouveau-Brunswick.

Le rapport met en lumière des données pertinentes sur les fonds de plus de 1,46 milliard de dollars investis sous forme de placements directs dans des entreprises néo-brunswickoises entre 2011 et 2015. De cette somme, 62,17 millions de dollars provenaient de capital de risque, 251,44 millions de dollars ont été amassés par des entreprises publiques, et 1,15 milliard de dollars provenaient de placements sur les marchés dispensés.

Les placements de capital de risque constituent toujours une part essentielle de nos marchés financiers. En 2015, les entreprises néo-brunswickoises ont attiré au total 11,64 millions de dollars, ce qui représente une baisse de 17,3 %, comparativement à 14,08 millions de dollars en 2014. Au cours de cette même année, elles ont accusé une légère diminution en matière de capital de risque par rapport à la moyenne quinquennale cumulée de 12,43 millions de dollars. Le nombre d'opérations a aussi accusé un recul, avec sept opérations de moins que pour l'année précédente.

Ce rapport s'adresse aux acteurs du secteur financier ciblé par la FCNB et se veut une source unique d'informations précises et d'analyses approfondies des marchés financiers au Nouveau-Brunswick.

Le secteur des technologies de l'information et des communications (TIC) demeure l'objectif premier des opérations de capital de risque, ayant attiré 88,6 % du total des fonds de capital de risque en



2015. Dans l'ensemble, la majorité des opérations de capital de risque ont été réalisées au stade du démarrage et du développement commercial des entreprises. Les placements en capital de risque réalisés à l'étape du développement commercial ont augmenté de 127,3 % (passant de 990 000 dollars en 2014 à 2,25 millions de dollars en 2015), toutefois ce montant demeure inférieur à la moyenne quinquennale de 4,80 millions de dollars.

Le gouvernement provincial soutient activement l'entrepreneuriat au moyen de son Programme de crédit d'impôt pour les investisseurs dans les petites entreprises (CIIPE). En 2015, le crédit d'impôt est passé de 30 % à 50 % du montant investi. Cette hausse a eu un effet immédiat sur les marchés financiers du Nouveau-Brunswick, si on en juge par les fonds mobilisés en 2015 grâce au programme, qui ont atteint 32,17 millions de dollars, soit une hausse de 116,9 % comparativement à 2014.

Suite à la page suivante

Le Rapport sur les marchés financiers brosse un tableau varié des cinq dernières années

Les activités des entreprises publiques du Nouveau-Brunswick ont été relativement calmes en 2015, les fonds amassés totalisant 19,94 millions de dollars. Tous ces fonds ont été mobilisés au moyen des marchés dispensés. En 2015, les prêts octroyés par les caisses populaires et les *credit unions* ont augmenté respectivement de 6,5 % (52,17 millions de dollars) et de 7,3 % (5,83 millions de dollars).

Au Nouveau-Brunswick, la valeur cumulée des opérations de fusion et d'acquisition pour la période de cinq ans se terminant en 2015 s'élevait à 1,4 milliard de dollars. Selon le rapport, les entreprises néo-brunswickoises ont fait l'acquisition de façon active de sociétés à l'intérieur et à l'extérieur du Nouveau-Brunswick d'une valeur totale de 769,25 millions de dollars, soit 53,98 % de l'ensemble des activités de fusion et d'acquisition de la province. En 2015, les activités de fusion et d'acquisition ont atteint 125,28 millions de dollars, soit une forte baisse par rapport aux 372,02 millions de dollars enregistrés en 2014.

Vous pouvez consulter le rapport et obtenir des informations complémentaires sur la page du site Internet de la FCNB : fr.fcnb.ca/recherche.html

