

Les voiles au vent



Investir dans le Nouveau-Brunswick



COMMISSION DES SERVICES
FINANCIERS ET DES SERVICES
AUX CONSOMMATEURS

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

Contenu

RÉSUMÉS DES ARTICLES

Entretien avec Ray Fitzpatrick

Ray Fitzpatrick, analyste des investissements pour la Fondation Innovation Nouveau-Brunswick (FINB), se penche sur les mécanismes de mobilisation de capitaux pour les entreprises locales. La Fondation encourage l'esprit d'entreprise au Nouveau-Brunswick en réalisant des investissements en capital de risque chez des entreprises en démarrage et en finançant la recherche appliquée pour développer de nouvelles propriétés intellectuelles.

Le plus grand « FAN » du Canada atlantique

Ross Finlay est cofondateur du First Angel Network (FAN) dont le siège est situé à Halifax. Créé par un groupe d'investisseurs providentiels pour d'autres investisseurs providentiels, FAN offre des occasions de placement de haute qualité tant pour les entrepreneurs que pour les investisseurs du secteur privé. Ross nous fait part de ses observations sur l'importance d'attirer des investissements au Canada atlantique.

Concours du programme de gestion de la technologie et de l'entrepreneuriat

Comme chaque année, le programme de gestion de la technologie et de l'entrepreneuriat a organisé un concours invitant les étudiants à présenter leur idée d'entreprise. Parmi ceux qui ont répondu à l'appel le 17 mars dernier au campus de l'Université du Nouveau-Brunswick à Fredericton, treize ont gagné un prix!

Institut d'été de UNB

L'institut d'été de l'Université du Nouveau-Brunswick à Fredericton continue d'encourager les entrepreneurs prometteurs âgés de 19 ans et plus qui veulent faire valider leur idée d'affaires. Ce programme intensif de trois mois guide les participants dans le processus de concrétisation de leurs projets.

Découvrez les Corporations de développement économique communautaire (ou CDEC)

La Commission des services financiers et des services aux consommateurs (FCNB) a récemment établi de nouvelles règles qui donnent accès à un mécanisme de financement novateur pour les entreprises et les groupes communautaires.

LA FCNB DANS LES MÉDIAS SOCIAUX

FINB INNOVATION **@nb_innovation**

Lauréat R3 2014 de la FINB Rodney Ouellette explique le projet de 4M\$ pour le traitement ciblé du #cancer avec Merck

FIRST ANGEL NETWORK **@FirstAngelNet**

Félicitations à @EigenInnovation! L'équipe vient de mobiliser 1,4 M\$ en capitaux

VENN **@VennCentre**

Joignez-vous @FCNB_ pour l'atelier GRATUIT «Êtes-vous prêt à investir?» : 2 mars au centre Venn! <http://fcnb.ca/fullsail.html>

DHIRENDRA SHUKLA **@dshukla72**

Institut d'été #Accelerator program @UNB @UNBTME reçoit +de 100 demandes! Ça va être un autre été formidable!

QUOI DE NEUF À LA FCNB?

Les corporations de développement économique communautaire (ou CDEC) : Un nouveau mécanisme de mobilisation de capitaux conçu pour les entreprises et les groupes communautaires. Découvrez comment les CDEC peuvent vous aider à réaliser vos idées d'affaires et à atteindre vos objectifs.

Note du rédacteur

Investir au Nouveau-Brunswick

Dans le cadre de l'initiative Pleines voiles sur le développement des marchés financiers, la Commission des services financiers et des services aux consommateurs (FCNB) a mis au point une série d'ateliers intitulée Apprendre les rouages financiers.

Les activités du programme Apprendre les rouages financiers sont conçues pour aider à la fois les entrepreneurs et les gens qui songent à investir dans une entreprise du Nouveau-Brunswick.

Au cours des derniers mois, nous avons voyagé partout au Nouveau-Brunswick afin d'offrir ces ateliers qui posaient la question suivante : êtes-vous prêt à investir? Or, la réponse n'est peut-être pas aussi évidente que ce que l'on pourrait croire. Pour éclaircir la question, et pour aider les entrepreneurs à y répondre, la FCNB a travaillé en collaboration avec la Fondation de l'innovation du Nouveau-Brunswick (FINB) et le First Angel Network (FAN).

Le présent numéro examine les critères de sélection que se fixent des investisseurs tels que la FINB et le FAN lorsqu'ils envisagent de faire un investissement. Vous y trouverez également de précieux conseils fournis par les experts de ces organismes.

Vous connaissez sans doute le populaire groupe de rock AC/DC, mais connaissez-vous les CDEC? En avril dernier, nous avons franchi une étape supplémentaire vers l'atteinte de notre objectif, qui est de favoriser le développement des marchés financiers au Nouveau-Brunswick, en instaurant des règles visant à fournir un moyen additionnel d'investir dans une entreprise néo-brunswickoise. Dans le présent numéro, nous analysons la réglementation qui aide les Corporations de développement économique communautaire (CDEC) à trouver le financement dont elles ont besoin pour atteindre leurs objectifs.

Enfin, saviez-vous que de nombreux événements intéressants ont eu lieu dans la province au cours des derniers mois, notamment le concours annuel de gestion de la technologie et de l'entrepreneuriat (TME) de l'Université du Nouveau-Brunswick et le défi R3, organisé par la FINB? Découvrez tous les détails de ces événements dans le présent numéro et apprenez-en plus sur l'institut d'été de l'Université du Nouveau-Brunswick dont le mandat est de soutenir les entrepreneurs.

JEFF HARRIMAN, SPÉCIALISTE 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 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



Entrevue avec Ray Fitzpatrick



Q Parlez-moi un peu de la FINB.

La FINB est une agence qui encourage l'esprit d'entreprise au Nouveau-Brunswick en réalisant des investissements en capital de risque chez des entreprises en démarrage et en finançant la recherche appliquée pour développer de nouvelles propriétés intellectuelles. Notre spécialité? Les entreprises novatrices à risque élevé qui ont le potentiel de valoir un jour plusieurs millions de dollars. Nos investissements initiaux sont de l'ordre de 50 000 \$ à 1 M\$. Nous pouvons également faire des investissements supplémentaires en envisageant la tenue d'un événement de liquidité au cours des cinq ou sept années suivantes. Actuellement, notre portefeuille compte 38 entreprises en démarrage.

Racontez-moi, en quelques mots, l'histoire de la FINB.

La FINB a été créée il y a 13 ans, à titre d'entreprise indépendante et sans but

lucratif, pour préparer un terrain fertile aux idées innovatrices au Nouveau-Brunswick. Pour y arriver, la Fondation effectue des investissements en capital de risque chez les entreprises à fort potentiel de croissance qui sont exploitées ici au Nouveau-Brunswick et dans les projets de recherche appliquée. Le rendement du capital investi sert à offrir encore plus de financement aux entreprises néo-brunswickoises novatrices ou à en financer davantage.

À quelle étape la FINB investit-elle dans une entreprise et pourquoi?

Nous investissons tôt, à l'étape du prédémarrage. Nous nous concentrons sur cette étape puisqu'il est difficile pour les jeunes entreprises en prédémarrage de trouver des investisseurs, en raison du risque élevé. Notre philosophie consiste à accompagner les fondateurs d'entreprises à l'étape initiale pour les préparer à leur éventuelle croissance et à aller chercher des fonds auprès d'investisseurs en capital de risque de plus grande taille, le plus souvent situés à l'extérieur de la région.

Quel conseil donneriez-vous à un entrepreneur qui souhaite vous faire une proposition?

Répétez votre présentation. Il n'y a rien de tel. Si vous êtes bien préparé et si vous connaissez bien votre secteur d'affaires, vous dégagerez de la confiance, ce qui me donnera à mon tour confiance dans votre capacité à mettre sur pied une entreprise prospère. Et n'oubliez pas de vous détendre! Vous n'êtes pas à l'émission

Dans l'œil du dragon. À la FINB, personne n'a l'intention de crier ni de vous culpabiliser, comme à la télévision. Nous sommes là pour vous aider!

Quelles erreurs commettent couramment les entrepreneurs?

L'erreur la plus courante chez les entrepreneurs est celle de se laisser trop séduire par son produit et de tenter de le rendre parfait avant de le commercialiser. L'objectif de toute entreprise est de bien connaître ses produits ou services, d'avoir une stratégie de croissance et de commencer à vendre. Il est étonnant de constater que cet objectif n'occupe pas toujours la place prioritaire qu'il devrait occuper.

Et les investisseurs?

Il faut savoir quel genre d'investisseur on veut être : passif ou actif. Un investisseur passif qui reçoit des appels tous les jours de la part de l'entrepreneur ne sera pas satisfait. Pas plus qu'un entrepreneur ne sera content de voir arriver à son bureau chaque semaine un investisseur qui se veut actif. Chacune des parties prenantes doit définir son niveau d'engagement avant de prendre une décision définitive en matière d'investissement.

Pourquoi pensez-vous que les Néo-Brunswickois doivent en faire davantage pour attirer les investisseurs?

Les entrepreneurs disposent d'un bon accès à du capital de départ ici même au Nouveau-Brunswick, par l'entremise de la FINB, des investisseurs providentiels, du réseau First Angel Network et des organismes

gouvernementaux, comme l'APECA, Opportunité NB, le PARI et SavoirSphère, qui font tous un assez bon travail de ce côté. Là où nous aurions besoin d'aide pour attirer des investisseurs en capital de risque plus importants qui proviennent de l'extérieur de la province, au Canada, aux États-Unis et à l'étranger, c'est sur le plan du financement de série A (1 M\$ et plus). La meilleure façon d'obtenir un tel financement est de rencontrer ces investisseurs en personne. Les investisseurs se déplacent rarement pour aller rencontrer les responsables d'entreprises en démarrage, encore moins quand il s'agit d'entreprises fraîchement pondues. Il est donc important de trouver une façon de communiquer directement avec eux et de cultiver des liens. Les gens croient que ce sont aux entrepreneurs d'y voir, mais ce n'est pas le cas. Notre succès repose sur leur succès, c'est dire que les efforts consacrés à établir de bonnes relations avec les investisseurs en capital de risque d'ailleurs que nous connaissons en tant que financiers en valent vraiment la peine.

Quel est le problème le plus difficile auquel vous vous êtes heurté à la FINB?

Trouver le juste équilibre entre les besoins des investisseurs et ceux des fondateurs. Je suis du type pratique et s'il m'arrive de cerner un problème, j'ai aussitôt envie de prêter main-forte pour le résoudre. Je n'ai cependant pas le temps de m'impliquer au niveau opérationnel de chacune des 38 entreprises qui constituent le portefeuille de la FINB. C'est

pourquoi je dois me restreindre à offrir des conseils et à tenter d'orienter les entreprises dans la bonne direction pour qu'elles règlent elles-mêmes leurs problèmes. Trouver l'équilibre : voilà la clé du succès.

En terminant, racontez-moi une anecdote amusante?

J'adore écouter les présentations des entrepreneurs, je vous l'assure, mais il arrive parfois que l'un d'eux m'appelle pour me parler d'une « invention » et me demander comment la FINB peut l'aider à la commercialiser. Rien d'étrange jusque-là, sauf que ces mêmes entrepreneurs refusent souvent de me dire en quoi consiste leur invention, puisqu'ils ont peur que quelqu'un s'en empare. C'est très difficile de conseiller quelqu'un en matière de prix et de stratégie de commercialisation quant à un produit que vous ne connaissez aucunement. Je le fais tout de même, et j'explique à l'entrepreneur comment présenter une idée tout en protégeant sa propriété intellectuelle. Certaines personnes ont beaucoup de difficulté à dévoiler leurs idées, mais en tant qu'entrepreneur, c'est le premier risque qu'il faut prendre. Il faut savoir que la discrétion est de mise chez les organismes comme le nôtre et que vous pouvez nous faire confiance avec vos secrets d'affaires. Je trouve que c'est un peu bizarre que certaines personnes s'attendent à ce que des investisseurs versent des centaines de milliers de dollars dans une entreprise dont ils ignorent complètement la nature.



RESSOURCES GRATUITES

Faites la promotion du bien-être financier!

Le bien-être financier est un élément essentiel au bien-être global. Cela dit, 42 % des Canadiens classent l'argent parmi leurs plus importants facteurs de stress. Le fait d'avoir un plan financier personnel contribuera à apaiser vos inquiétudes d'ordre financier et vous aidera à éviter le stress susceptible de nuire à votre santé et à votre productivité.

Organisez une conférence-midi sur les stratégies d'épargne judicieuse. Il suffit de réserver et c'est gratuit. Les participants recevront des outils qui les aideront à se fixer des objectifs, à prendre en main leurs finances personnelles et à investir dans leur avenir. Les présentations sont offertes en français et en anglais et peuvent être adaptées aux intérêts particuliers de votre groupe.

Composez le 1 866 933-2222 ou écrivez-nous à info@fcbn.ca.

L'entrepreneuriat sur la bonne voie

L'institut d'été de l'Université du Nouveau-Brunswick, à Fredericton, offre un programme intensif de trois mois, qui sert à guider les participants dans le processus de concrétisation de leurs projets. Le programme s'adresse aux personnes âgées de 19 ans et plus, seules ou en équipe de deux ou trois personnes, qui veulent faire valider leur idée de base pour la création d'une entreprise.

L'institut ne cesse de gagner en popularité à l'échelle internationale, comme en témoigne le nombre de demandes reçues de l'extérieur du pays cette année. Au total, 102 demandes ont été reçues de la part de futurs entrepreneurs désireux de travailler, d'apprendre et d'élaborer un projet d'entreprise dans l'environnement que fournit l'institut d'été de l'Université du Nouveau-Brunswick.

Parmi ces demandes, sept produits et idées ont été sélectionnés pour faire partie de la cohorte de cette année. Les projets sont très variés, depuis la fabrication de marionnettes, d'urnes en céramique et de ponts temporaires à l'analyse des sauts à

cheval, en passant par les drones de sauvetage et le stockage d'énergie, sans oublier les collations santé! L'institut d'été vise à offrir la plus grande richesse qui soit aux participants : celle que procurent la satisfaction, la santé et le fait d'être branché à des gens qui ont nos projets à cœur.

« Si l'on tient compte des deux derniers trimestres à l'institut d'été ainsi que des progrès que les participants continuent de réaliser avec leurs entreprises, on comprend rapidement que l'esprit d'entreprise est bel et bien présent au Nouveau-Brunswick, affirme Dharendra Shukla, Ph.D. et président du Centre J. Herbert Smith et APECA de gestion des technologies et d'entrepreneuriat à l'UNB. Le milieu entrepreneurial, déjà vaste, ne cesse de s'agrandir, et bon nombre de ces entrepreneurs veulent redonner au système qui a contribué à leur succès. Nous sommes impatients de voir ce que nous réserve la cohorte de cette année! »



SOUS L'AURÉOLE AVEC ROSS FINLAY, COFONDATEUR DE FIRST ANGEL NETWORK

Le plus grand « fan » du Canada atlantique



En 2004, Ross Finlay occupait un poste au sein du service du financement des investissements de Price Waterhouse Coopers (PWC), où il travaillait en étroite collaboration avec Brian Lowe. Pendant son mandat, Brian et lui aidèrent l'entreprise Immunovaccin à trouver des fonds pour financer ses activités.

Après cette expérience, Ross s'est dit avoir été surpris par le temps et les efforts qu'ils avaient dû consacrer pour trouver ces fonds et que cela aurait été beaucoup plus simple s'il y avait eu un groupe d'investisseurs providentiels en Nouvelle-Écosse ou ailleurs au Canada atlantique. Cette prise de conscience donna à Ross et Brian l'idée de lancer

leur propre groupe d'investisseurs providentiels, et c'est exactement ce qu'ils ont fait. Leur rêve était de créer un lieu amusant et intéressant où une entreprise pourrait présenter son projet devant un groupe de 15 à 20 particuliers fortunés.

Ross et Brian ont présenté leur idée à 10 investisseurs potentiels, qui l'ont tous trouvée excellente. Ross a dit : « Nous ne lancerons pas ce projet à moins de recevoir dix chèques ». Eh bien, deux semaines plus tard, ils en avaient reçu 10. À sa première réunion en septembre 2005, le groupe d'investisseurs comptait déjà 16 membres.

La nouvelle s'est répandue rapidement et à Noël 2005, il comptait 50 membres du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse, puis il a étendu son projet à l'Île-du-Prince-Édouard en 2006.

Depuis, First Angel Network (FAN) a connu une croissance d'environ 10 membres par année, pour culminer à environ 90 membres, un niveau des effectifs qu'il réussit à conserver depuis plusieurs années. En tout, FAN a recruté près de 200 membres depuis 2005.

Lorsqu'il a commencé à travailler avec certaines de ces entreprises, FAN a très vite débordé son cadre d'intervention en matière de financement. Avec l'aide de l'APECA, le mandat du réseau a été étendu pour commencer à offrir des programmes

de formation pour les entrepreneurs du Nouveau-Brunswick. Les membres de FAN ont commencé à travailler avec les universités, et dans bien des cas, ils sont devenus des mentors pour les entreprises.

M. Ross et FAN continuent d'apprendre d'année en année et ils ont grandement amélioré leur processus, ce qui leur permet d'offrir beaucoup plus aux entreprises. FAN a été reconnu pour sa contribution aux groupes d'investisseurs providentiels de l'ensemble de l'Amérique du Nord et travaille actuellement en partenariat avec la National Angel Capital Organization et l'Angel Capital Association aux États-Unis.

Lorsqu'on lui a demandé quel était le rôle d'un organisme comme FAN au sein des marchés financiers du Nouveau-Brunswick, M. Ross a affirmé que FAN y apportait beaucoup plus que simplement de l'argent. « Nous offrons également des services de gouvernance et de gestion de portefeuille, ainsi que des conseils sur les stratégies, explique-t-il. Nous introduisons les clients dans de nouveaux marchés et établissons des relations pour nos membres à l'échelle mondiale. Nous sommes également une entité toute particulière, car FAN est le seul groupe créé expressément pour favoriser l'investissement providentiel et parce qu'il possède aussi les connaissances et l'expérience nécessaires pour favoriser la compréhension mutuelle de nos membres et des investisseurs providentiels. »

M. Ross est reconnu pour ses talents de conteur et sa rétroaction sincère. Voici quelques conseils qu'il a bien voulu nous transmettre :

- Lorsque vous commencez à chercher des fonds, prenez une feuille et dessinez 50 carrés. Écrivez « non » dans 49 carrés et « oui » dans le 50^e. Chaque fois que vous entendez un « non », cochez un carré et vous constaterez que vous vous rapprochez d'un « oui » !
- Créer et exploiter une entreprise peut être éprouvant. Vous faites face à l'adversité au quotidien et êtes forcé à prendre des décisions qui influencent l'avenir de votre entreprise. Il faut donc apprendre à gérer efficacement le stress et s'assurer de rester en santé — vous n'aidez pas l'entreprise quand vous ne vous sentez pas en forme. La meilleure façon de gérer le stress est de faire quelque chose pour résoudre la cause.
- Le négativisme entraîne toujours un effet négatif.
- L'esprit est comme un parachute : il fonctionne mieux lorsqu'il est ouvert. Soyez ouvert à la rétroaction constructive et n'en faites pas une affaire personnelle. Les investisseurs peuvent faire d'excellents champions et agir comme agent de liaison.
- Un investisseur d'une entreprise financée par capital-risque de FAN, qui ne siégeait pas au conseil d'administration de cette entreprise et n'en était pas un mentor ni un conseiller officiel, a vu une possibilité dans l'une de ses propres entreprises clientes d'Extrême-Orient. Il a organisé une rencontre entre les responsables des deux entreprises, et un an plus tard, l'entreprise d'Extrême-Orient était une cliente de l'entreprise financée par capital-risque. L'investisseur a lui-même pris l'initiative de faire cette démarche.

Des projets ingénieux se partagent une récompense totale de 9 100 \$

Au cours des dernières années, certaines des entreprises les plus prospères et les plus prometteuses du Nouveau-Brunswick ont vu le jour grâce au programme de gestion de la technologie et de l'entrepreneuriat de l'Université du Nouveau-Brunswick. Ces entreprises comprennent notamment les sociétés SmartSkin Technologies, Go-Go Gymnastics, Resson Aerospace, HotSpot Merchant Solutions, SimpTek Technologies et Castaway Golf Technologies.

Chaque année, le programme organise un concours de présentations qui sert de véritable tremplin aux étudiants et leur permet de transformer leurs idées novatrices en entreprises. Lors du plus récent concours, pas moins de 70 étudiants ont présenté leurs idées.

Le concours de cette année comptait 30 présentations et 13 prix, d'une valeur totale de 9 100 \$. Voici d'ailleurs quelques exemples des idées récompensées : une application servant à trouver un taxi agréé, une nouvelle façon de capter et d'emmagasiner l'énergie marémotrice et une application permettant de trouver des partenaires de sport dans sa région.

Selon Dharendra Shukla, Ph. D. et président du Centre J. Herbert Smith et APECA de gestion des technologies et d'entrepreneuriat de l'Université du Nouveau-Brunswick, « le réseau de soutien à l'entrepreneuriat du Nouveau-Brunswick a pris beaucoup d'ampleur au cours des dernières années. »

PREMIÈRE PLACE

CarCue

1 000 \$, plus services juridiques offerts par la firme Cox & Palmer

Matthew Power, de Clarendville (T.-N.-L.); génie chimique, programme de gestion de la technologie et de l'entrepreneuriat. Le service CarCue permet aux conducteurs de faire le suivi de l'entretien de leur véhicule et les met en contact avec des fournisseurs de services d'entretien dans leur région, qui peuvent alors leur proposer des rabais.

PRIX DE COMMUNICATION

Ludo

Sébastien Haché, de Shippagan (N.-B.); génie civil, programme de gestion de la technologie et de l'entrepreneuriat. Ludo est une application qui met en contact des athlètes qui se situent dans une même région, en fonction de leurs compétences, de leur emplacement et de l'accessibilité aux installations de sport. Cette application augmente à la fois le plaisir de pratiquer un sport et l'utilisation des installations régionales.

PRIX D'INNOVATION

BagelBot

Grace Bowness, de Summerside (Î.-P.-É.); génie chimique, programme de gestion de la technologie et de l'entrepreneuriat. Le BagelBot offre une solution pratique de déjeuner pour les matins pressés : ses utilisateurs peuvent savourer un bagel parfaitement préparé à même le confort de leur maison, sans avoir à payer quelqu'un pour le préparer pour eux.

PRIX IMPACT

CanCross

Cameron Arsenault, de Summerside (Î.-P.-É.); géodésie et génie géomatique, programme de gestion de la technologie et de l'entrepreneuriat. L'entreprise CanCross conçoit des ponts temporaires qui s'installent facilement et permettent le transport de charges lourdes sur des voies routières dont les ponceaux sont détériorés.

Catégorie Croissance

PREMIÈRE PLACE

Limbic

1 000 \$, plus services juridiques offerts par la firme Cox & Palmer

Alex Matson, de Fredericton (N.-B.); génie mécanique, programme de gestion de la technologie et de l'entrepreneuriat. L'entreprise Limbic révolutionne l'univers des planches à roulettes longues électriques, grâce à son utilisation des mouvements du corps pour contrôler ce type d'équipement de sport.

PRIX D'INNOVATION

CarboGlove

(dans l'une ou l'autre des catégories)

Samuel Mason, de New Durham (N.H.); génie électrique, programme de gestion de la technologie et de l'entrepreneuriat. L'entreprise CarboGlove crée des gants chauffants jetables à l'intention des intervenants d'urgence qui travaillent dans des climats froids.

PRIX TECHNIQUE

Rising Tide Technologies

Scott Shreenan, de Lower Sackville (N.-É.); maîtrise en gestion de la technologie et de l'entrepreneuriat. La société Rising Tide Technologies est en train de mettre au point une technologie qui utilisera la puissance des marées d'une manière novatrice pour capter de l'énergie mécanique et l'emmagasiner, dans le but de l'utiliser en période de pointe. Cette technologie aidera les entreprises de services publics à gérer les fluctuations de la demande d'énergie au cours d'une journée.

PLUS SUR LA FCNB

Aidez-nous à mettre fin à l'exploitation financière des aînés!

Le vieillissement de la population du Nouveau-Brunswick est une source de préoccupation pour la FCNB et les personnes avec qui nous travaillons. Les gens vivent plus longtemps et en bonne santé, et la proportion de personnes âgées de 65 ans ou plus augmente. Cette tendance devrait se maintenir. À mesure que le nombre de personnes âgées augmente, nous constatons qu'un nombre croissant d'aînés sont victimes d'exploitation financière. Dans le cadre de ses initiatives d'application de la loi, la FCNB s'est rendu compte que l'exploitation financière des personnes âgées avait des effets dévastateurs sur ces victimes, car certaines étaient dépouillées de leurs économies par des personnes qui profitaient de leur vulnérabilité. Nous sommes convaincus que les personnes âgées sont délibérément ciblées et qu'elles sont disproportionnellement victimes d'exploitation financière.

La FCNB s'inquiète grandement des cas d'exploitation financière et de placements frauduleux qui touchent les personnes âgées.

En vieillissant, nous devenons tous de plus en plus dépendants des autres, et nous sommes plus susceptibles de devenir victimes d'exploitation financière. Les conséquences sont plus grandes pour les personnes âgées qui sont victimes d'exploitation financière ou d'un placement frauduleux, car elles ont moins de temps pour refaire leurs économies et rétablir leur stabilité financière. Les effets de cette forme d'exploitation sur les aînés vont bien au-delà des répercussions financières et peuvent mener à l'isolement social, à la dépression, à l'anxiété et à d'autres effets négatifs sur la santé.

Le 15 juin, nous célébrons la Journée mondiale de sensibilisation à la maltraitance des personnes âgées. Personne n'est à l'abri de l'exploitation financière, mais la FCNB encourage tous les Néo-Brunswickois à se mobiliser pour contrer ce fléau que constitue l'exploitation financière des aînés. Visitez notre site Web à fr.fcncb.ca/etapes/ressources-financieres-personnes-agees.html pour télécharger gratuitement des outils conçus pour vous aider à la maison, au travail et dans votre communauté, ou communiquez avec nous pour organiser une présentation au bureau ou dans la communauté sur la façon de reconnaître les différentes formes d'exploitation financière et de la contrer.

Découvrez les Corporations de développement économique communautaire (ou CDEC)



La FCNB a récemment établi de nouvelles règles qui donnent accès à un mécanisme de financement novateur pour les entreprises et les groupes communautaires.

Qu'est-ce qu'une CDEC?

La CDEC offre aux Néo-Brunswickois la possibilité d'effectuer des placements qui soutiendront l'économie locale. L'acronyme CDEC signifie Corporation de développement économique communautaire. Elle permet de recueillir des fonds par la vente d'actions (ou autres titres admissibles) à des particuliers vivant dans une communauté déterminée. Ces fonds sont contrôlés par un groupe de dirigeants et d'administrateurs, qui peuvent être choisis par les fondateurs et les promoteurs de la CDEC ou par des investisseurs lors d'une assemblée générale annuelle de la CDEC.

Qui peut investir dans une CDEC?

Tout particulier âgé d'au moins 19 ans qui réside au Nouveau-Brunswick, ou dans le cas d'une société ou d'une fiducie, tout investisseur qui maintient un établissement permanent au Nouveau-Brunswick.

Comment les fonds sont-ils utilisés?

Les fonds doivent servir à soutenir un projet susceptible de produire un résultat financier mesurable. Une CDEC n'a pas comme vocation de financer des projets qui ne génèrent aucune recette. Par exemple, l'aménagement d'un terrain de jeux pour les enfants ne peut être financé par le biais d'une CDEC parce qu'un tel projet ne produira aucun revenu. En revanche, l'établissement

d'un marché des fermiers ou d'un parc éolien est admissible en principe à ce mécanisme de financement.

Comment puis-je investir dans une CDEC?

Le premier pas consiste à remplir un formulaire de déclaration d'intérêt. Ce formulaire ne signifie pas que vous vous engagez à placer votre argent, mais il permet d'informer l'entreprise que vous souhaitez en savoir davantage sur cette possibilité. L'entreprise vous enverra une notice d'offre pour vous aider à prendre votre décision. Ce document décrit ce que vous acquerrez avec le capital investi, qui met à disposition les actions (ou les titres admissibles), quelle devra être la valeur totale de l'offre et comment les fonds seront utilisés. Il est important de rappeler le risque que ces placements présentent, puisque ce sont des placements dans des marchés dispensés. Vous trouverez de plus amples renseignements sur les valeurs mobilières dispensées à la page fr.fcncb.ca/les-exemptions.html du site Web de la FCNB.

Il est important de noter que ni le gouvernement du Nouveau-Brunswick ni la Commission des services financiers et des services aux consommateurs n'évaluent, n'examinent ou n'approuvent les avantages des actions (ou autres titres admissibles), pas plus qu'ils ne passent en revue la notice d'offre.

Pour de plus amples renseignements sur le programme, visitez notre site Web à fr.fcncb.ca/cdec.html.