



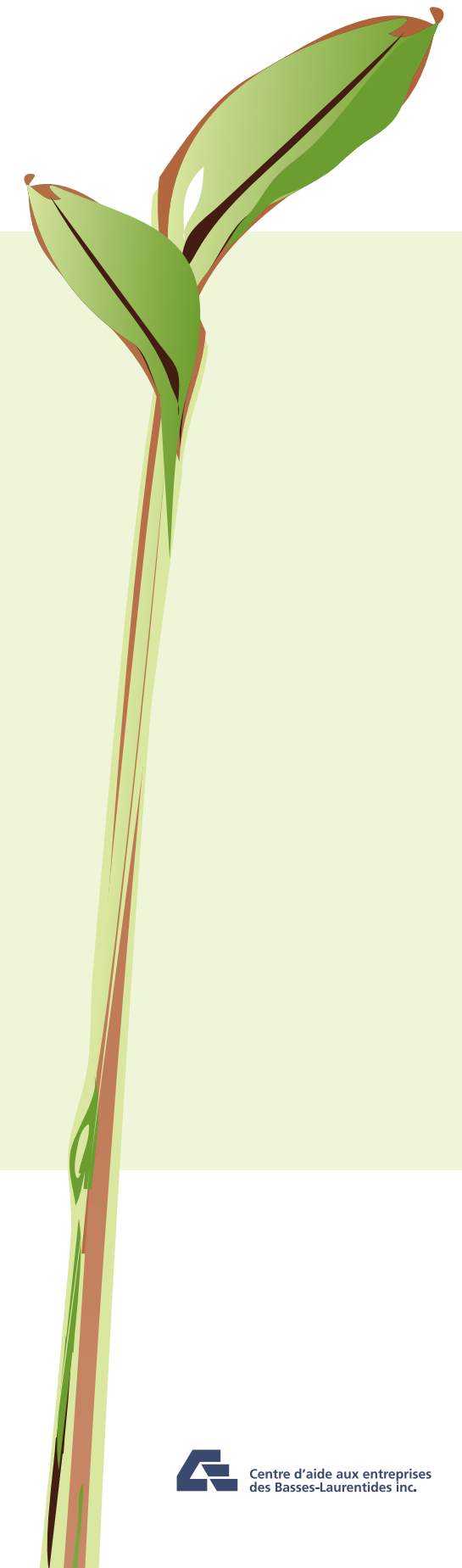
Centre d'aide aux entreprises
des Basses-Laurentides inc.

55, rue Castonguay, bureau 104, Saint-Jérôme (Québec) J7Y 2H9
T. 450.432.4455 F. 450.432.4897 info@caebl.ca www.caebl.ca

Développement économique Canada appuie financièrement le CAE

RAPPORT Centre d'aide aux entreprises des Basses-Laurentides inc. ANNUEL

07



 Centre d'aide aux entreprises
des Basses-Laurentides inc.

Réussir

En février 2007 les membres du conseil d'administration du Centre d'aide aux entreprises des Basses-Laurentides (CAEBL) se réunissaient dans le cadre d'un Lac à l'épaule pour définir la vision et les orientations qu'ils voulaient donner à l'organisation pour les prochaines années.

Cette réflexion se voulait une riposte aux nombreuses turbulences que vivent les entreprises et un moyen de permettre aux créateurs de richesse que sont nos entrepreneurs de poursuivre leur apport essentiel à l'économie des Basses-Laurentides. Mais comment contrer des facteurs qui proviennent de l'extérieur? Comment le CAEBL peut-il désormais orienter son action pour favoriser la richesse collective de son territoire?

D'abord en offrant des produits complémentaires aux institutions financières, dont le financement des crédits d'impôts à la RS&DE.

Plus que jamais, et tous en sont convaincus, c'est par l'innovation et la différenciation que nos entrepreneurs pourront traverser ces crises. Financer les crédits d'impôts à la recherche et au développement permet à l'entrepreneur de débiter sa commercialisation, de procéder à l'achat des équipements nécessaires, de devancer les étapes, de «réussir».

Puis, il fallait mettre en place une équipe dynamique, à l'affût des projets porteurs, à l'écoute des besoins de la clientèle, à la résolution d'irritants, à l'avant-garde de solutions.

Et nous devons faire reconnaître le CAEBL auprès de tous: notre clientèle fidèle et active, la clientèle potentielle et nos précieux partenaires.

Pour ce faire, quatre axes d'intervention ont été définis:

- 1 Développer des liens privilégiés auprès de la clientèle active
- 2 Accroître les revenus
- 3 Se démarquer de la concurrence
- 4 Optimiser l'organisation

Le fruit de cette réflexion stratégique s'est avéré des plus judicieux puisque, depuis la création du CAEBL, jamais notre organisation n'a connu de si bons résultats:

des investissements de 1 546 769\$ dans 13 projets, soit une augmentation de 197% versus l'année antérieure et de 159% sur la moyenne des investissements depuis la création du CAEBL, c'est-à-dire, depuis 22 ans. Les prêts de cette année ont généré près de 8M\$ en investissements sur notre territoire et créé ou maintenu 180 emplois.

Ces résultats extraordinaires sont tributaires de plusieurs acteurs et nous voulons souligner leur apport.

Nos remerciements s'adressent d'abord à tous nos administrateurs qui ont donné sans compter tout au long de cette année charnière.

Puis, des remerciements chaleureux sont voués à monsieur Michel Aubin et son équipe du CAE de la Rive-Sud pour leurs conseils, leur générosité, leur disponibilité. Chers collègues, ces succès vous appartiennent un peu.

Un merci bien sincère est destiné à madame Carole Hart et l'équipe de Développement économique Canada (DEC) pour leur soutien inconditionnel. La contribution financière de DEC, qui supporte une partie des frais d'opération de notre organisation, nous permet de renforcer notre offre de service auprès des entrepreneurs, d'accroître la visibilité des deux organisations et de multiplier nos interventions.

Finalement, le développement économique ne peut se réaliser que s'il y a partenariat entre ses différents acteurs. Nous tenons à remercier les collègues des six CLD qui couvrent notre territoire, notre partenaire privilégié Investissement Québec, nos associés de la BDC, les intervenants du MDEIE, d'Emploi-Québec, les collaborateurs des différentes institutions financières, les collègues des CAE Autonomes et le réseau des SADC/CAE du Québec. Tous nous ont accueillis à bras ouverts et n'ont pas hésité à faire la promotion de nos services auprès de leurs clientèles.

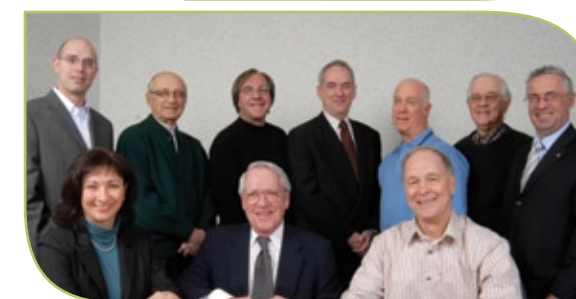
Nous sommes fiers de notre organisation et fiers de partager avec vous le travail de toute une année. Il ne nous reste plus qu'à vous souhaiter bonne lecture. Que celle-ci puisse révéler les promesses de prospérité auxquelles le CAEBL veut et peut participer.

Jean Blanchard
Président



Renée Courchesne
Directrice générale

Conseil d'administration



* Rémi Gingras était absent lors de la prise de la photo

Président

Jean Blanchard
Notaire retraité

Vice-président

Gustave Godard
Président, Construction M.Godard

Trésorier

Lionel Boivin
Directeur retraité Banque Nationale

Secrétaire

Jean-Luc Riopel
Directeur général, CLD de Mirabel

Directrice générale

Renée Courchesne
CAEBL

Administrateurs

Pierre-A. Charlebois
Président, Charlebois & fils

Michel Charron
Président, Plac. André Charron inc.

Serge Côté
Directeur, Stratégie et projets spéciaux
Aéroports de Montréal

Marcel R.Gagnon
Directeur retraité, Hydro-Québec

Rémi Gingras
Président,
Pneus et ressorts Gingras

Stéphan Lestage
Vice-président Communication,
Cyber Génération

Axe 1

Privilégier notre clientèle

D'abord des écrits à nos clients, des annonces dans les journaux locaux et bulletins de nos partenaires. Puis des rencontres dans chacune des entreprises pour présenter la nouvelle équipe, accueillir les besoins d'ordre techniques et financiers, développer avec notre clientèle les nouveaux produits, solutionner les différents irritants.

Les résultats de cette démarche: **46% des prêts 2007 proviennent de cette clientèle fidèle à l'organisation.**

De plus, le CAEBL a mis en place tout le système nécessaire pour l'enregistrement des hypothèques au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM).

Cette initiative a permis, dans un premier temps, de réduire considérablement les coûts déboursés par l'entrepreneur reliés à tout emprunt et, dans un deuxième temps, de diminuer l'échéance entre la demande et la perception des montants.

En début d'année 2007 des circonstances dramatiques ont laissé le CAEBL dans une situation où plusieurs interventions financières autorisées par le passé n'avaient pu recevoir le suivi nécessaire pour protéger l'organisation des pertes potentielles.

La résolution des litiges a permis la récupération de près de 200 000\$, montant à nouveau disponible pour des projets porteurs.



Axe 2

Accroître les revenus

Le conseil d'administration du CAEBL est composé de onze (11) spécialistes du milieu des affaires ayant des expertises aussi riches que variées, tel le milieu de la finance, du développement économique local, des technologies de l'information et des communications, de l'entrepreneurship. Ces bénévoles chevronnés se sont réunis 9 fois pendant l'année pour prendre les décisions relatives à l'orientation de l'organisation, convenir des meilleures avenues pour augmenter les revenus du CAEBL, analyser les demandes d'investissement.

Plusieurs solutions majeures ont émergé de ces rencontres, dont:

- l'adhésion au Réseau des SADC/CAE du Québec pour bénéficier du fonds commun de l'organisation.
- Le choix d'une institution financière qui offre flexibilité et souplesse selon les besoins du CAEBL.
- En cohérence avec la nouvelle orientation du CAEBL, la modification des balises de prêts (d'un maximum de 150 000\$ à un montant de 250 000\$) pour les demandes de financement des crédits d'impôt en RS&DE approuvées par l'Agence de revenu du Canada.

Un des constats de la réflexion stratégique réalisée en début d'année 2007 était l'absence du CAEBL dans la MRC Les Moulins. Plusieurs activités de promotion se sont tenues tout au long de l'année dont un déjeuner-conférence réalisé avec Investissement Québec auprès des entreprises logées dans le Carrefour de la nouvelle économie des Moulins.

Résultats: 40% des nouveaux clients 2007 proviennent de la MRC Les Moulins.

Provenance des nouveaux clients

MRC Rivière-du-Nord	40%
MRC Thérèse-De Blainville	20%
MRC Les Moulins	40%

...Axe 2

Les résultats 2007-2008

- 14 dossiers acceptés dont 13 prêts,
Augmentation de 160% versus 2006-2007
- Montant total des investissements: 1 546 769\$
Augmentation de 197% versus 2006-2007
- Frais d'analyse: 32 960\$
Augmentation de 216% versus 2006-2007
- Nature des projets réalisés:
70% des argents ont été investis en RS&DE

Provenance de l'ensemble de nos clients

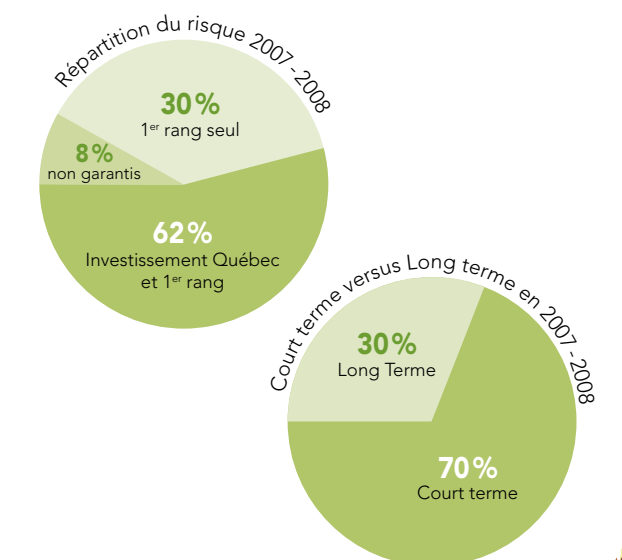
MRC D'Argenteuil	7%
MRC Rivière-du-Nord	22%
MRC Thérèse-De Blainville	30%
MRC Les Moulins	15%
MRC Deux-Montagnes	4%
MRC de Mirabel	19%
Hors territoire	4%

Résultats du CAEBL en 2007-2008

Demandes totales	82
Clients rencontrés	48
Appels téléphoniques	52
Aides techniques	20
Financements accordés	14
Financements déboursés	13

Partage du risque financier

Cette année, 62% des interventions financières du CAEBL ont été faites avec un des partenaires essentiels, Investissement Québec. Étant reconnu à titre de prêteur accrédité par cette Société, les activités de financement du CAEBL peuvent être garanties entre 70% et 80% de la perte encourue en cas de non remboursement. Les entreprises en développement technologique ont besoin de support financier important et se retrouvent souvent dans des situations financières précaires. La garantie de prêt d'Investissement Québec permet au CAEBL de prendre des risques financiers qu'autrement il serait impossible d'assumer et permet ainsi à ce type d'entreprise de réaliser son réel potentiel.



Axe 3

Se démarquer de la concurrence

2007 est l'année de la nouvelle signature du CAEBL à l'image de son orientation et de sa participation aux projets des entrepreneurs de son territoire.

«Partenaire de votre croissance» tel est le nouveau mot d'ordre de l'organisme. Le CAEBL permet la réalisation de projets majeurs en s'associant avec les différents partenaires financiers du territoire. Ce qui était impossible devient alors possible. La participation du CAEBL permet d'aller plus vite, de dépasser ses concurrents, de «réussir».

Ainsi deux annonces ont paru dans le Journal Les Affaires, soit le cahier spécial sur «Couronne Nord», automne 2007 et celui sur «La région des Laurentides», hiver 2008. De cette nouvelle signature sont nés les outils promotionnels du CAEBL, tels que pochette corporative, brochure, rapport annuel dans le but de traduire en image le service que l'on obtient avec le CAEBL: dynamique, professionnel, efficace, pertinent et rapide.

Le site Internet a lui aussi passé par une cure de rajeunissement. La mise en place d'une stratégie Internet performante permet désormais au site d'être une vitrine promotionnelle en appui aux documents du CAEBL. Il facilite l'échange d'informations et favorise une meilleure communication avec les clients grâce à la mise en place d'un bulletin d'information trimestriel. L'ajout d'un filtre permet de qualifier les entreprises intéressées par les produits du CAEBL.

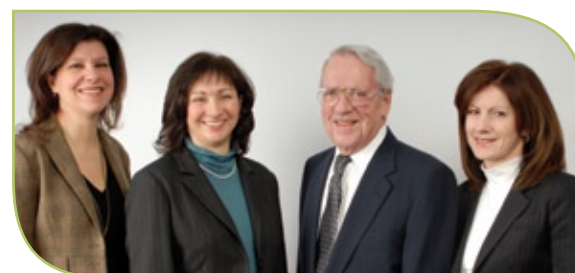
Nécessairement tous les documents ainsi que le site Internet ont été traduits en anglais.



Axe 4

Optimiser l'organisation

Nouvelle, complète, énergique, l'équipe du CAEBL est formée de trois personnes, dont l'harmonie des compétences assure une expertise interne de très haut niveau et ce au plus grand bénéfice de sa clientèle.



L'équipe en présence de monsieur Jean Blanchard, président: Christine Poulin, Renée Courchesne et Chantal Ladouceur

Madame Renée Courchesne

Directrice générale depuis avril 2007, madame Courchesne cumule plus de vingt ans d'expérience auprès des entreprises dans différentes régions du Québec. Diplômée en administration des affaires (M.B.A.) et certifiée par l'APDEQ comme développeur économique, madame Courchesne agit comme gestionnaire des fonds d'investissement et des opérations du CAEBL et est responsable du stimuler le développement économique sur le territoire. Celle-ci s'affaire à bien conseiller les dirigeants des organisations concernant leur situation financière et les mesures à privilégier.

Madame Christine Poulin

Conseillère aux fonds d'investissement depuis juillet 2007, madame Poulin est détentrice d'une maîtrise en administration des affaires (M.B.A.). Elle a pour tâche d'analyser la situation financière des organisations requérantes et formule à la direction une recommandation étayée en regard des demandes d'investissements. Madame Poulin voit à l'émission des différents rapports et des suivis des transactions financières.

Madame Chantal Ladouceur

Adjointe administrative senior, madame Ladouceur œuvre depuis plus de sept ans au CAEBL. Elle voit au bon fonctionnement de l'organisation. Elle est également responsable de la comptabilité.

...Axe 4

Le CAEBL, une présence accrue

De plus en plus présent sur son territoire et sur les différentes tables de développement économique du Québec, les membres de l'équipe et du conseil d'administration du CAEBL ont siégé aux divers comités et participé aux activités suivantes:

- Réunions des CAE Autonomes du Québec
- Planification fiscale reliée à la vente d'entreprise, Samson Bélair/Deloitte & Touche
- L'approvisionnement en Chine: Facteurs de réussite, CLD Rivière-Du-Nord
- Congrès du réseau des SADC/CAE du Québec
- Semi-annuelle du réseau des SADC/CAE du Québec
- Formation sur les mesures de rendement par le réseau des SADC/CAE du Québec
- Formation sur l'animation des réunions par le réseau des SADC/CAE du Québec
- Congrès de l'APDEQ
- Relations avec vos filiales de sociétés étrangères au Québec, APDEQ
- Formation sur les crédits d'impôt en RS&DE par l'Agence du Revenu Canada (ARC)
- Membre de la Table de concertation sur la relève d'entreprises des Laurentides (TCREL)
- Membre du comité organisateur de l'événement de la relève en entreprise par la TCREL en février 2008
- Forum sur l'innovation en agroalimentaire (CCIAL)
- La tournée du Québec du Journal Les Affaires

Ce qu'on dit de nous

Dymedso est une jeune entreprise qui manufacture et met en marché le Frequencer™, un appareil de dégagement des voies respiratoires. Nos cinq premières années d'existence ont toutes été consacrées à la recherche et au développement et grâce au CAEBL nous avons pu bénéficier beaucoup plus rapidement des crédits RS&DE qui nous étaient dus annuellement. En plus d'aider financièrement, le CAEBL a été de tout instant une source de références et de bons conseils. Merci.

Yvon Robert, PDG,
Dymedso, Boisbriand
www.dymedso.com

Nous sommes une jeune entreprise qui œuvre dans le domaine du granit. Au mois d'août dernier, nous avons rencontré pour la première fois, les professionnels du CAEBL. Ces derniers ont été un apport précieux pour notre entreprise. Pour une jeune entreprise, il est important de s'entourer de partenaires dynamiques. Voilà ce que nous avons trouvé chez les professionnels du CAEBL. Le CAEBL offre un éventail de supports qui nous apporte un appui stimulant.

Michel Laflamme, Président,
Granite3G, Saint-Jérôme
www.granite3g.com

L'entreprise Théorème Innovation Inc. désire remercier le CAEBL. Théorème développe des systèmes d'éclairages à la base de DELs à haute efficacité énergétique. Étant dans une phase de pré-commercialisation, l'entreprise a bénéficié de l'expertise et du soutien financier du CAEBL. Après plusieurs rencontres avec Mme Courchesne, nous en retirons deux qualificatifs: professionnalisme et efficacité. L'aide nous a permis de procéder à des étapes cruciales dans un délai très rapide. Pour la majorité des PME, le financement est le nerf de la guerre et nous sommes très fiers de compter parmi nous un partenaire comme le CAEBL.

Encore une fois, merci de votre soutien.

François Tremblay, Président,
Théorème Innovation, Terrebonne
www.theoremeinnovation.com

