

Une nouvelle équipe multidisciplinaire

UNE EXPERTISE ACCRUE pour la moyenne entreprise

DEPUIS JANVIER, DESJARDINS COMPTE SUR L'APPORT D'UNE ÉQUIPE ADDITIONNELLE DÉDIÉE AUX MOYENNES ENTREPRISES POUR ENCORE MIEUX SERVIR CETTE CLIENTÈLE.

■ Par Annie Boutet

Le Québec inc. comprend environ 1 000 entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 50 M\$. Ces moyennes entreprises sont en mode d'exportation, d'acquisition, de fusion ou en forte croissance. Elles font face à des besoins de financement supérieurs à 10 M\$. Du même coup, elles dictent une offre de produits et services modelée à leur situation.

UNE COMPÉTENCE POINTUE

C'est pourquoi Desjardins a mis en place, en complémentarité avec ses centres financiers aux entreprises (CFE), une nouvelle équipe multidisciplinaire. « Cette équipe se met vraiment au diapason de la moyenne entreprise et agit dans des créneaux ciblés : le commercial, l'industriel et l'agroalimentaire. De plus, notre présence dans les régions combinée à celle des CFE permet une proximité avec les clients », précise Jocelyn Beauchesne, vice-président des comptes majeurs. Cette équipe de pointe se compose de conseillers-analystes et de quelque 20 directeurs de comptes répartis dans six bureaux au Québec et un en Ontario.

Les moyennes entreprises requièrent une expertise accrue de la part de directeurs de comptes qui connaissent à fond leur marché. « La complexité des besoins de la moyenne entreprise est plus grande, ce qui se reflète dans l'analyse financière ainsi que dans les structures et les types de financement », explique Jocelyn Beauchesne. Il s'agit pour nous de présenter des offres taillées sur mesure pour chaque entreprise. »

UNE VALEUR AJOUTÉE

Puisque l'écoute et l'anticipation des besoins sont indispensables à la qualité



Jocelyn Beauchesne, vice-président des comptes majeurs au service de la moyenne entreprise.

de la relation d'affaires, il faut suivre les entreprises de près et multiplier les rencontres. C'est pourquoi chaque directeur de comptes gère moins de clients. L'aspect services-conseils fait une différence pour une entreprise en croissance. L'équipe des comptes majeurs porte donc une oreille attentive aux possibilités de croissance pour ses clients.

« Chaque transaction est unique et nécessite une façon de procéder propre à la situation pour que ce soit une réussite », ajoute M. Beauchesne. Selon le secteur d'activité et le type de transaction, nous pouvons être amenés à offrir, par exemple, une marge de crédit d'acquisition préautorisée, une marge de garantie adaptée en fonction de la saison et du type de produits ou des financements basés sur les flux monétaires et non sur l'actif. La concentration de clients dans un même

« Cette équipe se met vraiment au diapason de la moyenne entreprise et agit dans des créneaux ciblés : le commercial, l'industriel et l'agroalimentaire. »

– Jocelyn Beauchesne

pôle permet aussi de demeurer à l'affût des dernières tendances », affirme le vice-président.

RAPIDITÉ D'EXÉCUTION

Du reste, le temps de réaction compte aussi pour beaucoup. Parfois, une occasion d'affaires doit être saisie au vol et se conclure dans un temps record. « C'est le cas par exemple d'un client que la Caisse de dépôt et placement du Québec nous a confié récemment », raconte Jocelyn Beauchesne. Nous avons eu trois semaines à peine, et ce durant la période des fêtes, pour déposer une offre de financement de 20 M\$, dont un prêt à terme de 11 M\$ basé sur les flux monétaires de l'entreprise, donc sans garantie ou presque. Nous avons travaillé de concert avec notre secteur de la gestion des risques de crédit pour conclure la transaction. »

Enfin, cette nouvelle équipe constitue un autre exemple qui illustre comment Desjardins met à contribution la force de tout son réseau pour favoriser l'essor de l'entrepreneuriat québécois. ■