

UN TAUX DE RÉUSSITE DE 95 %



Photo: ALAIN BÉLIS

M. SERGE NAUD, président de Match Entreprises, entouré des membres de son équipe.

MATCH ENTREPRISES perce les mystères de la bureaucratie pour vous

On sait qu'on a droit à des subventions ou à des programmes d'aide gouvernementaux, mais on ne sait pas comment se dépêtrer dans les arcanes de la bureaucratie, comment s'y prendre pour y avoir accès. En un mot, comment faire pour s'y retrouver?

JEAN-GUY MARTIN

Au moins une entreprise propose ses services pour aider toute personne ou compagnie désireuse de mener à bien ses recherches. Il s'agit de Match Entreprises, fondée il y a trois ans par Serge Naud qui s'est donné comme mission de colliger tous les renseignements sur le monde des subventions gouvernementales et ce, dans tous les domaines d'activité.

Pour en arriver à constituer sa banque de données, Serge Naud a consacré 18 mois de sa vie à consulter ministères fédéraux et provinciaux du Québec, municipalités de même qu'organismes et fondations qui offrent prêts, subventions, bourses et autres formes d'aide.

Clients

Il a aussi fait le tour des banques et des institutions financières qui, aujourd'hui, lui réfèrent nombre de ses clients.

« Avec plus de 1 000 programmes d'aide financiers, de soutien technique et de formation professionnelle dans ma

banque de données, je suis certain qu'il m'en manque encore », indique Serge Naud.

**La compagnie prend
en moyenne trois
semaines pour monter
un dossier complet**

« Si le public a accès à l'information, elle est tellement innombrante que le gouvernement ne s'y retrouve pas lui-même et qu'une chatte n'y retrouverait pas ses petits », constate Serge Naud.

Délais courts

Avant d'accepter un client, Match Entreprises analyse le sérieux du projet, suggère des modifications pour le rendre acceptable par différents programmes et insère les données dans l'ordinateur qui ira chercher toutes les aides disponibles émanant des sept grands

secteurs.

« Nous prenons en moyenne trois semaines pour monter un dossier complet qui cadre avec les objectifs et avec les programmes disponibles. Un rapport détaillé indique les montants d'argent disponibles, comment les obtenir, où s'adresser et le nom de la personne-ressource. On va aussi jusqu'à accompagner le client pour présenter son dossier à l'institution financière ou gouvernementale identifiée », fait valoir Serge Naud.

Honoraires

Les honoraires se situent entre 1 000 \$ et 5 000 \$, selon la complexité du projet, plus une commission sur les montants obtenus dans certains cas.

En plus d'ouvrir un bureau à Québec en janvier 1998, Match Entreprises s'est lancé récemment sur le plan international en se dotant d'un service-conseils pour faciliter l'implantation d'entreprises européennes au Québec. Pour ce faire, il a obtenu la collaboration de l'ambassade du Canada à Paris et de la délégation générale du Québec dans la capitale française.

Serge Naud n'est pas peu fier de dire que, malgré la diversité des projets, Match Entreprises a obtenu jusqu'ici un taux de réussite de 95 %.