

ACCÈS

ALBERTA

avril - juin 2001

Qu'est-ce que DEO peut offrir à l'Alberta?

Par Carla Boudreau

En tant que ministère chargé de stimuler la diversification économique dans l'Ouest canadien, DEO offre plusieurs programmes et initiatives un peu partout dans les provinces de l'Ouest, mais qu'est-ce que le Ministère offre spécifiquement en Alberta?

Ici en Alberta, DEO offre plusieurs programmes et initiatives spécifiques, y compris l'**Initiative pour les jeunes entrepreneurs urbains** et l'**Initiative pour les entrepreneurs urbains ayant une incapacité** de même que le **Programme de micro-prêts de la Capital City Savings**, auquel toutes les petites entreprises d'Edmonton et des environs sont admissibles.

Financée par DEO, l'Initiative pour les jeunes entrepreneurs urbains a été organisée par le **Mennonite Centre for Newcomers** à Edmonton, à l'intention des jeunes, particulièrement les jeunes Autochtones, les immigrants ou les jeunes qui vivent en milieu urbain.

Cette initiative comporte deux volets : un Fonds de prêt aux jeunes en milieu urbain qui sert à accorder des prêts ne dépassant pas 10 000 \$ et le Programme de jeunes entrepreneurs en milieu urbain qui a pour but de rehausser les compétences en affaires des jeunes qui se voient accorder des micro-prêts. Les jeunes qui participent à ces composantes sur l'entrepreneuriat doivent d'abord être admissibles au prêt.



DEO offre ses programmes et ses services aux petites entreprises, y compris des programmes spécifiques pour les entrepreneurs handicapés.

L'Initiative pour les entrepreneurs urbains ayant une incapacité est maintenant offerte à Edmonton et à Calgary.

À Edmonton, le programme s'appelle **VENTURES** et a été confié au **Distinctive Employment Counselling Services of Alberta (DECSA)** en collaboration avec l'Edmonton Community Loan Fund (ECLF). Ainsi, on offre une formation et un soutien en gestion d'entreprise à des handicapés qui souhaitent devenir travailleurs indépendants ou qui veulent élargir une entreprise existante.

Le fonds de prêts permet aux participants d'avoir accès à des prêts pouvant atteindre 75 000 \$ pour lancer ou élargir une entreprise, se

ACCÈS ALBERTA

porter acquéreur d'une nouvelle technologie et la mettre en application, moderniser leurs installations et leur équipement, mener de nouvelles activités de marketing et de promotion et établir un fonds de roulement.

Le programme à Calgary est très semblable à celui d'Edmonton, mais il est administré par l'**Alberta Centre on Entrepreneurship and Disabilities**.

Si quelqu'un n'est pas admissible aux prêts mentionnés ci-dessus, mais souhaite lancer ou élargir une petite entreprise à Edmonton, il

peut considérer le **Programme de micro-prêts de la Capital City Savings**. En collaboration avec la Capital City Savings, DEO peut aider les propriétaires d'entreprises à emprunter jusqu'à 25 000 \$ pour mettre au point un produit ou un service avant la vente, pour des activités de marketing, de développement ou d'amélioration de produits ou de services, comme fonds de roulement ou pour acheter de l'équipement ou toute autre forme d'actif.

Pour plus d'information sur l'un ou l'autre des programmes de DEO en Alberta ou n'importe où dans l'Ouest, composez notre numéro sans frais au 1-888-338-9378 ou visitez notre site Web au www.deo.gc.ca. ✦

MANAGEMENT INFORMATION GROUP (MIG) COMMENT PROFITER AU MAXIMUM DES PROGRAMMES DE DEO



Par Carla Boudreau

Deux têtes valent mieux qu'une ou, dans le cas présent, six têtes valent mieux que pas une seule. C'est ce qu'a découvert une entreprise locale d'Edmonton après avoir engagé six nouveaux employés dans le cadre de deux programmes de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada.

Le **Management Information Group (MIG)**, une entreprise d'Edmonton, a engagé six employés ces dernières années grâce au **Programme d'emploi en commerce international (PECI)** et au **programme Premiers emplois en sciences et en technologie**.

Entreprise d'informatique en pleine expansion, MIG se spécialise dans deux grands types de progiciels : des progiciels de solutions financières pour les municipalités et pour les marchés scolaires, soit les écoles, les conseils scolaires et les districts scolaires.

La réussite initiale de MIG a commencé avec la vente du logiciel de solutions financières aux municipalités. Les grandes organisations peuvent tout faire grâce à cette application : gérer

les recettes de taxes, garder l'œil sur l'utilisation des services et bien plus encore.

Le dernier-né de l'entreprise, le *Student Information Record System (S.I.R.S.)* est un logiciel d'application amélioré qui aide les écoles à retracer les antécédents de ses étudiants sur des points comme l'assiduité, les droits versés, les renseignements médicaux, les notes obtenues et beaucoup plus. Ce progiciel exhaustif permet aux administrations scolaires d'emmagasiner les renseignements dont elles ont besoin en cliquant sur un bouton. Le logiciel inclut également un système de gestion de la sécurité qui permet aux administrateurs du système de préciser quel utilisateur aura accès à quelles fonctions.

Le S.I.R.S. est le plus grand succès de l'entreprise, et les ventes de ce produit ont beaucoup augmenté ces dernières années. Selon M^{me} Sheila E. Denman, coordonnatrice financière de MIG, « au cours des 10 dernières années, notre marché est passé des progiciels financiers aux programmes du S.I.R.S. »

ACCÈS ALBERTA

De même, après une réussite initiale dans l'Ouest canadien, l'entreprise s'est vite rendue compte qu'il existait un vaste marché aux États-Unis. MIG, une entreprise fondée en 1977 à St. Albert, a connu le succès tant aux États-Unis que dans l'Ouest canadien. En fait, l'entreprise a réussi au point d'avoir maintenant cinq bureaux, soit à Edmonton; à Scottsdale, Arizona; à Chicago, Illinois; à Griffith, Indiana; à St. Louis, Missouri.

« Le marché est plus grand aux États-Unis qu'au Canada parce qu'il y a plus d'écoles et de conseils scolaires là-bas qu'ici. Seulement à Chicago, on compte 1 300 écoles. »

En plus de son excellente idée de produit, du dévouement et du travail acharné de ses employés, MIG peut également attribuer une partie de ses derniers succès aux diplômés qu'elle a pu engager à des fins de marketing international et de mise en valeur du produit.

Stephen Khan, directeur général, explique : « Ces postes nous ont permis de maintenir un degré de satisfaction élevé et de veiller à ce que nos produits soient attrayants et concurrentiels pour le commerce international. »

« Ces diplômés ont directement aidé l'entreprise à mettre au point une stratégie de marketing consistant à établir des liens solides entre les écoles et les organismes gouvernementaux locaux de manière à ce que le transfert des données entre les sites scolaires et les sites gouvernementaux se fasse de manière uniforme », ajoute-t-il. « Ce niveau de fonctionnalité a donné à notre entreprise un avantage important sur ses concurrents, et c'est là un secteur où MIG a eu l'occasion de mettre à contribution les connaissances de ses diplômés. »

Le Programme d'emploi en commerce international de DEO permet aux entreprises canadiennes d'engager des diplômés de niveau universitaire pour faire la commercialisation de leurs produits et de leurs services à l'échelle internationale.

Le programme Premiers emplois en sciences et en technologie ressemble beaucoup au PECEI, puisqu'il permet aux entreprises de l'Ouest canadien d'engager des diplômés récents des

programmes de sciences, de technologie ou de génie. Grâce à ce programme, les entreprises peuvent engager des personnes qui possèdent les compétences dont elles ont besoin pour rester compétitives dans le marché mondial d'aujourd'hui.

DEO fournit un montant non remboursable jusqu'à concurrence de 50 p. 100 du salaire des deux premières années et 25 p. 100 de la dernière année, jusqu'à concurrence de 37 500 \$ sur trois ans. Pour bon nombre d'entreprises comme MIG, ces programmes permettent aux entreprises d'engager des employés qu'elles n'auraient pas pu se payer autrement. De même, les programmes donnent aux étudiants la chance d'acquérir l'expérience de travail indispensable dont ils ont besoin pour devenir employables.

Après avoir profité de chacun de ces deux programmes de DEO, MIG sait parfaitement bien à quel point ils peuvent être utiles.

« En mettant au point et en améliorant le logiciel modulaire, les diplômés que nous avons engagés grâce au programme Premiers emplois ont fait plus que leur part pour s'assurer que le produit de MIG soit concurrentiel sur le marché international », indique M. Khan.

« Une des principales forces de notre entreprise est le soutien que nous offrons avec notre logiciel. Avant de nous lancer sur le marché international, nous avons relevé le défi d'élargir rapidement notre clientèle de base tout en préservant notre niveau élevé de soutien et de service à la clientèle », souligne M. Khan. « Le financement de DEO nous a permis de continuer à soigner notre clientèle et même d'améliorer nos services. »

Depuis l'arrivée des diplômés, les appels au service de dépannage ont augmenté de 50 p. 100 en même temps que la qualité du soutien à la clientèle. « L'aide que nous avons reçue de DEO nous a permis de relever ce défi et même de dépasser nos buts. »

Il n'y a aucun doute que le PECEI et le programme Premiers emplois ont porté fruit pour MIG. Pour en savoir plus long sur la manière dont votre entreprise peut se prévaloir de ces programmes ou de tout autre programme ou service de DEO, composez sans frais le 1-888-338-9378 ou visitez notre site Web : www.deo.gc.ca ♦

LES ATELIERS DE DEO PEUVENT OUVRIR DES PORTES AUX ENTREPRISES DE L'ALBERTA

En fournissant de l'information sur la vente aux gouvernements et en améliorant le degré de préparation à l'exportation grâce aux services de perfectionnement et d'orientations en matière d'exportation, Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO) contribue à élargir les possibilités pour les entreprises de l'Ouest.

Vendre au gouvernement

Avez-vous déjà pensé que le gouvernement pourrait être un excellent client?

En Alberta, les municipalités sont responsables de 50 p. 10 de tous les dollars d'approvisionnement dépensés dans la province par le secteur des municipalités, des établissements d'enseignement, des conseils scolaires, des organisations de services sociaux et de soins de santé. Et cette proportion ne comprend pas les marchés des gouvernements provincial et fédéral. Imaginez l'énorme marché qu'il vous reste à découvrir!

Il n'est pas nécessaire de figurer parmi les dix plus grandes entreprises au pays pour tirer parti des marchés gouvernementaux, mais faut-il frapper à plusieurs portes ou en existe-t-il une qui offre toutes les possibilités de marchés, combien faut-il en ouvrir?

DEO, en partenariat avec d'autres ministères fédéraux, provinciaux et municipaux, offre le séminaire « **Vendre au gouvernement** ». Dans ce séminaire, on donne aux entrepreneurs la possibilité d'apprendre comment s'y prendre pour vendre leurs produits ou leurs services aux trois ordres de gouvernement, y compris :

- Sur quels critères les gouvernements basent leurs décisions.
- Comment accéder aux possibilités de soumission par l'entremise du Service électronique de soumission MERX.
- Comment trouver les personnes-ressources compétentes pour un produit ou un service donné.
- Des conseils sur la façon de préparer une soumission pour le gouvernement.

Le séminaire Vendre au gouvernement sera offert aux dates et aux endroits suivants :

le 25 avril 2001 - McDougall Centre, Calgary

le 9 mai 2001 – Edmonton (emplacement à déterminer)

le 30 mai 2001 – Sud de l'Alberta (emplacement à déterminer)

le 13 juin 2001 – Nord de l'Alberta (emplacement à déterminer)

le 27 juin 2001 - McDougall Centre, Calgary (à confirmer)

Pour plus de renseignements au sujet du séminaire offert dans le sud de l'Alberta (Red Deer – Sud), communiquez avec Tom Heffner au (403) 292-5304. Pour les séminaires offerts dans le nord de l'Alberta, communiquez avec Sherry Moir au (780) 495-4028.

Prêt pour l'exportation

Votre entreprise est-elle prête pour commencer à exporter ses produits ou ses services? DEO pourrait être en mesure de vous aider. Notre séminaire d'un jour « **Prêt pour l'exportation** » vous aidera à comprendre les principales étapes à suivre pour se lancer dans l'exportation et se familiariser avec les vastes ressources à la disposition des exportateurs.

le 8 mai 2001 – McDougall Centre, Calgary

Pour plus de renseignements sur le séminaire Prêt pour l'exportation, communiquez avec Catherine Barclay au (403) 292-5494. ✦