

# ACCÈS

## ALBERTA

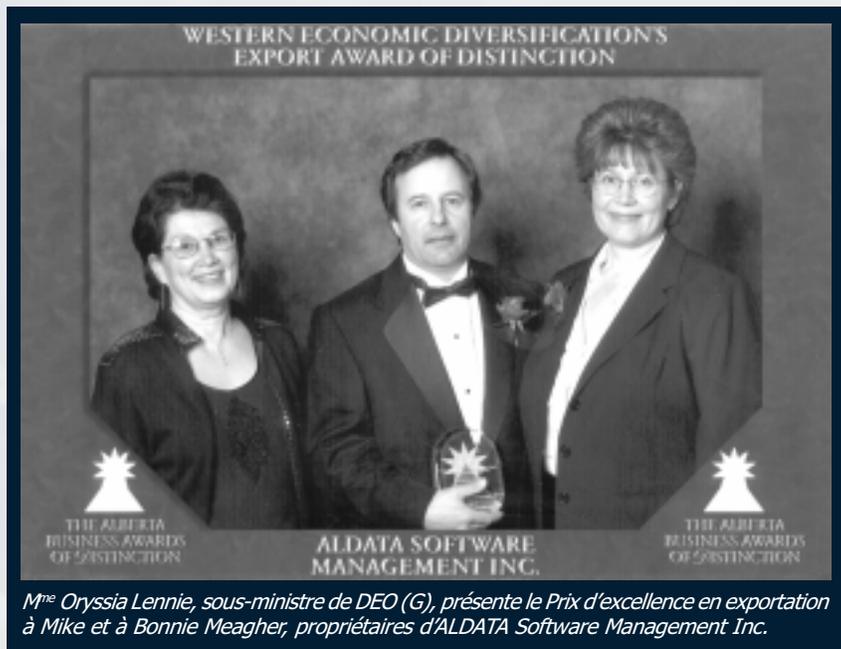
avril - juin 2002

### ALDATA Software Management – un leader de l'exportation en Alberta

Nous sommes à cette époque de l'année où l'on peut voir à la télévision toutes ces cérémonies de remise de prix visant à honorer ceux qui se sont distingués dans leur profession. En Alberta, l'**Alberta Business Awards of Distinction** est une cérémonie de ce genre qui se tient chaque année en février afin de reconnaître l'excellence en affaires dans notre province.

Parrainée par la Chambre de commerce de l'Alberta, l'édition 2002 de cette cérémonie a eu lieu à Calgary le 28 février dernier. À Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO), nous étions fiers de présenter le prix pour la catégorie *exportation*. En 2002, les candidats étaient impressionnants et les juges ont eu beaucoup de difficulté à déterminer à qui il convenait de décerner le prix.

En revanche, en examinant la liste remarquable de ses antécédents et de ses réalisations, on comprend pourquoi cette année le prix a été décerné à **ALDATA Software Management Inc.**



*M<sup>me</sup> Oryssia Lennie, sous-ministre de DEO (G), présente le Prix d'excellence en exportation à Mike et à Bonnie Meagher, propriétaires d'ALDATA Software Management Inc.*

Constituée en société en 1991, ALDATA est un des plus grands fournisseurs mondiaux de logiciels dans l'industrie forestière. En 1997, les patrons Mike et Bonnie Meagher, ont déménagé

# ACCÈS ALBERTA

l'entreprise de Hinton à Grande Prairie et n'ont eu aucune raison de le regretter.

Mike a su discerner le besoin croissant d'outils de gestion du temps et des coûts dans le secteur de l'exploitation forestière. Il a donc entrepris de mettre au point des solutions sous forme de logiciels et d'offrir un soutien technique, ce qui place l'entreprise dans une catégorie à part, bien loin devant ses concurrents.

Parmi les nombreux produits d'ALDATA, mentionnons le *Boss Line*, un système de gestion des fibres de bois que certaines des 100 plus grandes entreprises forestières au Canada, aux États-Unis et en Nouvelle-Zélande ont adopté. Le *Boss Line* inclut des systèmes de gestion des billots et des copeaux ainsi qu'un logiciel de pesage, ce qui permet à l'entreprise de collecter des données et d'établir des rapports sur les nombreux aspects du roulement de la fibre de bois.

Une des principales caractéristiques de ce logiciel est qu'il peut traiter uniformément le processus complexe d'administration des contrats de l'industrie forestière. On peut intégrer les produits aux systèmes existants ou les garder séparés. Cela signifie qu'on exporte non seulement les logiciels, mais également les services techniques. Un seul système Yard Boss-Logs nécessite en moyenne 1 800 heures de soutien technique.

Mais ce sont surtout les statistiques qui traduisent la réussite d'ALDATA. Dans son dernier exercice, l'entreprise a déclaré

que 91 p. 100 de ses recettes étaient attribuables à des exportations hors de l'Alberta. D'ailleurs, depuis 1998-1999, ses ventes d'exportation ont quadruplé pour dépasser les 2 millions de dollars.

ALDATA emploie 28 personnes à temps plein (dont 23 vivent et travaillent à Hinton). Cette entreprise de l'Alberta s'est révélée un leader dans la diversification de l'économie locale, en encourageant les bénéfices dérivés pour les autres entreprises de la région et en attirant l'attention tant nationale que mondiale sur l'Alberta.

« La croissance de l'entreprise ces dernières années et son entrée sur les marchés d'exportation ont eu des retombées très positives dans la région de West Yellowhead. »

Gerry Repecka, directeur du développement économique pour la ville de Hinton, affirme : « L'économie de Hinton dépend fortement de l'industrie du charbon et de l'exploitation forestière. Malheureusement, le déclin de l'industrie du charbon a engendré une certaine incertitude dans la collectivité. ALDATA a donc été un incroyable facteur de relance pour notre économie rurale fondée sur les ressources. Je suis fier de cette réussite locale. L'économie de la ville a profité de l'esprit d'entrepreneuriat de Mike et de Bonnie Meagher. »

La réussite des Meagher est également due à l'aide qu'ils ont reçue des organismes locaux comme le Bureau de développement économique de Hinton et la **Société d'aide au développement des collectivités (SADC) de West Yellowhead**. En 1999, la SADC a aidé l'entreprise en lui accordant un prêt pour la mise au point de son logiciel *TAGASIS* et la mise en marché du produit.

# ACCÈS ALBERTA

« Avec ALDATA, on peut voir l'importance des entreprises technologiques pour une collectivité », indique Jack Lawrence, directeur exécutif de la SADC de West Yellowhead. « La croissance de l'entreprise ces dernières années et son entrée sur les marchés d'exportation ont eu des retombées très positives dans la région de West Yellowhead. »

DEO a également donné un coup de pouce à ALDATA par l'intermédiaire de son programme **Premiers emplois en science et en technologie**. Dans le cadre de ce programme, l'entreprise a

été en mesure d'engager trois diplômés pour l'aider à améliorer son logiciel en le rendant plus convivial et en élargissant son champ d'application, améliorant ainsi la marge bénéficiaire et rendant le produit plus facile à exporter.

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada tient à féliciter ALDATA Software Management pour ses magnifiques réalisations sur les marchés d'exportation. Nous tenons également à féliciter les autres candidats dans la catégorie exportation, soit BioWare Corp. d'Edmonton et Schreiner Target Services Canada Ltd. de Medicine Hat. 🍁

## Autres entreprises de l'Alberta mises en nomination!



À DEO, nous sommes heureux de reconnaître ces clients, partenaires de DEO ou du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien, qui figuraient parmi les entreprises mises en nomination pour un prix de l'Alberta Business Award of Distinction.

**Agrivalue New Venture Award (prix de la nouvelle entreprise dans le domaine agricole)**

- CV Technologies Inc.

**e-business Award (prix pour le commerce électronique)**

- Fabjob.com (cette entreprise a fait l'objet d'un article dans le numéro d'Accès Ouest d'octobre-décembre 2001) 

- Kinnikinnick Foods Inc.

**Eagle Feather Business Award (First Nations-Owned Business) (prix de la plume d'aigle pour les entreprises autochtones)**

- Fort McKay Enterprise Ltd. (client du Centre régional de développement des entreprises de Fort McMurray)

**Employer of Youth Award (prix pour le plus grand employeur de jeunes)**

- BioWare Corp. (cette entreprise a fait l'objet d'un article dans le numéro d'Accès Ouest de janvier-mars 2002) 

**Marketing Award (prix pour le marketing)**

- Elite Technical Inc. 

# L'exportation électronique – des occasions mondiales à portée de souris

par Laura Gustafson, Liaison entreprise

Internet a ouvert tout un monde de possibilités pour l'exportation. Alors que les petites et moyennes entreprises de l'Alberta font leur entrée sur les marchés mondiaux, elles doivent examiner soigneusement le potentiel d'Internet pour la vente de leurs produits et de leurs services.

L'exportation en direct ou électronique comporte de nombreux avantages. Elle permet aux entreprises d'être compétitives à l'échelle mondiale, de réduire les coûts et d'établir des relations à long terme avec leurs clients.

Grâce au Web, les entreprises peuvent mieux communiquer avec leurs clients et leurs partenaires d'affaires partout dans le monde. En faisant des affaires électroniques, on peut vendre ses produits 24 par jour, 7 jours par semaine tout au long de l'année. En outre, l'exportation en direct rallonge le cycle de vie d'un produit, diversifie son marché potentiel et sa capacité de cibler des marchés éloignés de façon rentable.

En revanche, l'exportation en direct ne convient pas à toutes les entreprises. Elle entraîne la nécessité de mener une campagne de marketing poussée pour sensibiliser le marché cible à l'existence de l'entreprise. Les exportateurs doivent connaître les frais supplémentaires liés à l'expédition des produits à l'étranger, notamment les frais de transport et d'assurance ainsi que tous les tarifs ou droits payables au pays étranger.

En plus de se conformer à la réglementation canadienne, les entreprises doivent s'assurer de bien

faire leurs recherches sur le pays où elles expédieront leurs produits. Par exemple, si une entreprise prévoit expédier des produits en Australie, elle doit s'informer des procédures douanières australiennes, des normes d'étiquetage ou de santé, des règlements ou autres lois applicables aux affaires en Australie.

Avant de se lancer dans l'exportation électronique, il faut tenir compte de toute une gamme de facteurs, y compris la manière dont l'exportateur se fera payer ses marchandises, comment il traitera les retours en direct et comment il entend gérer l'augmentation de ses ventes.

En tant que principal Centre de services aux entreprises de l'Ouest du Canada en Alberta, **Liaison entreprise** possède des trésors d'information et de ressources tant sur l'exportation que sur les affaires électroniques. Liaison entreprise est l'endroit privilégié pour obtenir de l'information et les services d'Équipe Canada en Alberta. D'ailleurs, le centre a récemment établi un **Centre du futur électronique** qui servira de bureau central de l'information et des ressources sur les affaires électroniques afin de mieux répondre aux questions des clients. Pour plus de renseignements, communiquez avec Liaison entreprise au 1 800 272-9675 ou visitez le site Web de l'organisation à l'adresse suivante : [www.cbcs.org/alberta](http://www.cbcs.org/alberta).

Liaison entreprise est membre du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, qui compte plus de 100 partenaires, et fait partie du Réseau des Centres de services aux entreprises du Canada qui relie tous les centres du pays. ❁

# Menez votre entreprise vers de nouveaux sommets grâce à l'exportation

« Ce soir, je vais vous expliquer pourquoi vous devriez peut-être considérer de lancer votre entreprise dans l'exportation, je vais vous décrire les défis que vous aurez à relever et ce que vous devrez déterminer pour savoir si votre entreprise est prête pour l'exportation. Nous allons aussi parler des 10 étapes qu'il faut suivre pour réussir en exportation, et où il faut chercher lorsque vous envisagez d'exporter. » C'est ainsi que Lisa Legault a commencé un séminaire « **Prêt pour l'exportation** » offert récemment à Fort McMurray.

M<sup>me</sup> Legault ainsi que d'autres agents du service à la clientèle de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) travaillent en partenariat avec des membres du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien, le Centre du commerce international et l'Alberta Economic Development pour offrir ces séminaires aux entreprises de l'Alberta qui cherchent à élargir leur marché.

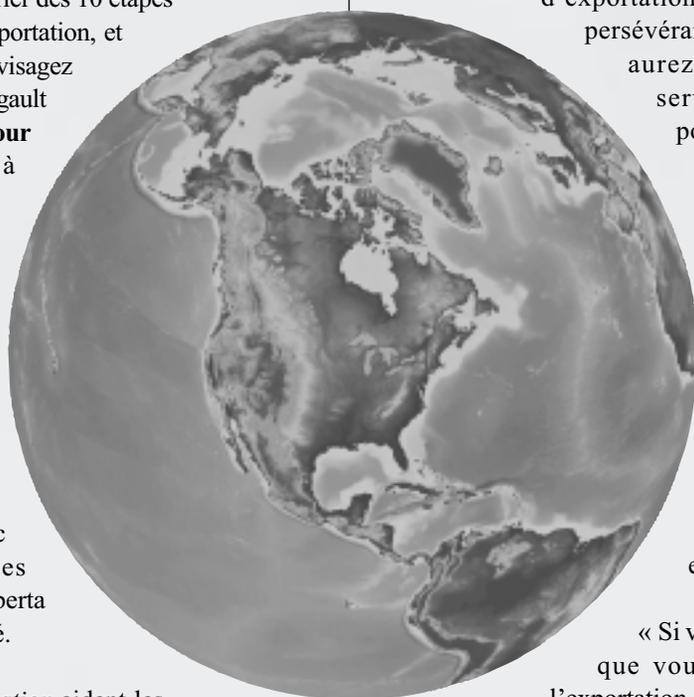
Les séminaires *Prêt pour l'exportation* aident les petites entreprises à préparer leur entrée sur les marchés internationaux. Vous y apprendrez comment évaluer le potentiel d'exportation de votre entreprise, comment préparer des plans d'exportation et l'importance de fixer des buts réalistes. On vous apprendra comment transporter vos produits vers le marché de destination, comment remplir les documents pertinents, comment retenir les services de courtiers en douanes, de transitaires et de maisons de commerce. Vous aurez également l'occasion d'examiner

la notion la plus importante, c'est-à-dire comment veiller à vous faire payer vos produits ou vos services.

M<sup>me</sup> Legault admet que la réussite sur les marchés d'exportation nécessite de la patience, de la persévérance et un travail acharné. Vous aurez besoin d'un produit ou d'un service fiable, assez souple pour pouvoir être adapté aux nouveaux marchés. Elle indique également qu'il ne faut surtout pas oublier de faire les recherches afin de comprendre les coutumes étrangères et les pratiques commerciales. Pour finir, elle ajoute qu'il est primordial de veiller à ce que votre entreprise dispose des ressources financières et humaines qui vous permettront de donner suite à vos engagements.

« Si vous avez effectué vos recherches et que vous arrivez à la conclusion que l'exportation pourrait être bénéfique pour votre organisation, allez-y...foncez! », conclut M<sup>me</sup> Legault. « Il existe de nombreuses organisations qui peuvent vous aider à réussir, y compris DEO. »

Pour plus de renseignements sur les séminaires *Prêt pour l'exportation* et les endroits où ils sont offerts en Alberta, communiquez avec DEO en composant le 1 888 338-9378 ou visitez notre site Web à l'adresse [www.deo.gc.ca/fra/events/ab.html](http://www.deo.gc.ca/fra/events/ab.html). ♣



## Une entreprise de Nisku et son



Les diplômés du ITNA, Ray Durell (G) et Rob McDonald (D), ont été engagés dans le cadre du Programme d'emploi en commerce international de DEO.

Créée en 1992, l'entreprise **Raydan Manufacturing Inc.** propose à l'industrie du transport lourd des produits innovateurs de toute première qualité. En tant que producteur de suspensions spécialisées et de systèmes de jumelage, cette entreprise conçoit et fabrique deux produits brevetés – *Air Link* et *Easy Slider*. L'entreprise exploite un centre de service pour les camions poids lourds et les remorques, lequel est doté de compagnons soudeurs, de mécaniciens ainsi que d'ingénieurs et de dessinateurs.

Le *Air Link* de Raydan est une suspension pneumatique à balanciers conçue pour les essieux en tandem que l'on retrouve sur des véhicules comme les camions routiers et spécialisés, les grues sur camion, les véhicules militaires, les camions de pompiers et de secours ainsi que tout autre véhicule de service lourd. Comme elle ne comporte que deux pièces mobiles, cette suspension ne nécessite que très peu ou pas d'entretien. Elle améliore la stabilité et la traction pour offrir un roulement en douceur.

Le *Easy Slider* est un système de pivot d'attelage coulissant qui permet de modifier la position du pivot d'attelage sur une remorque chargée et attelée à un camion tracteur sans avoir à retirer le pivot d'attelage de la sellette. Il permet de modifier la distribution de la charge, d'ajuster la longueur du camion tracteur pour s'adapter aux diverses conditions, aux différentes charges et aux nombreuses exigences relatives à la longueur des véhicules.

L'entreprise se spécialise également dans les *Conversions d'essieux en tandem*, soit l'ajout d'un essieu supplémentaire pour jumeler les essieux directs de plusieurs véhicules de service. Une fois convertie, l'unité permet aux camionneurs de mieux distribuer la charge et de transporter des charges supérieures tout en respectant les conditions de leur permis.

Le développement et la croissance hors de l'ordinaire de Raydan a permis à l'entreprise d'explorer les marchés internationaux. Toutefois l'entreprise avait besoin d'aide pour couvrir les frais

## son ascension vers la réussite

supplémentaires liés aux ressources humaines. Grâce au **Programme d'emploi en commerce international (PECI)**, l'entreprise a pu s'offrir les services de deux diplômés de l'Institut de technologie du nord de l'Alberta (ITNA), ce qui lui a permis de profiter des possibilités de nouveaux marchés.

Ray Durell et Rob McDonald ont joué un rôle déterminant dans de nombreuses activités de marketing de l'entreprise, des études sur les nouveaux marchés à la conception de produits en passant par la mise au point de programmes de télémarketing. Ils ont également travaillé à l'établissement des prix et ont représenté l'entreprise dans des salons professionnels un peu partout en Amérique du nord.

Ces deux diplômés ont donc eu tout un impact sur les activités de marketing international de Raydan. Les ventes d'exportation comptent pour environ 94 p. 100 des recettes totales de l'entreprise. Depuis trois ans, les ventes augmentent à un rythme constant de 50 p. 100 par année, ce qui fait de cette entreprise un des grands exportateurs au pays. Bien que Raydan vende la plus grande partie de ses produits aux États-Unis, l'entreprise a également des distributeurs au Mexique, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

« Ray et Rob ont trouvé des idées novatrices et des concepts inusités pour notre département des ventes, et les résultats sont évidents », indique Ray English, président de Raydan. « Ils ont rajeuni notre approche en matière d'étude de marché et ont mis à jour les présentations que nous utilisons pour faire connaître nos produits et nos services. »

Raydan estime que ses employés constituent son actif le plus précieux. Leur dévouement, leur vision et leur travail acharné contribuent considérablement au succès constant de l'entreprise. C'est pourquoi l'entreprise entend continuer d'investir dans le bien-être et la formation de ce groupe de travailleurs particulièrement dynamiques.



*L'atelier de service de Raydan Manufacturing à Nisku.*

Pour plus de renseignements sur les produits et les services de Raydan Manufacturing, composez le (780) 955-2859 ou visitez le site Web de l'entreprise à l'adresse [www.raydanmfg.com](http://www.raydanmfg.com).

Pour plus de renseignements sur le PEGI ou sur tout autre programme ou service offert par DEO, composez le 1 888 338-9378. 🍁

# Quel prix payer pour de l'information sur les programmes et les services gouvernementaux?

par Shelley Cuthbertson,  
agente des services à la clientèle, DEO, Calgary

Je lisais tout récemment une publicité dans les journaux sur un livre fournissant de l'information sur **toutes** les subventions gouvernementales, pour la modique somme de 250 \$. C'est une bonne affaire, surtout si ce livre vous permet d'obtenir de l'argent! Peut-être que oui, mais peut-être que non. Il est possible qu'une bonne partie des renseignements contenus dans ce livre ne s'appliquent pas aux entreprises de l'Ouest canadien, nouvelles ou existantes.

Par exemple, les nouvelles entreprises ne pourront trouver aucune subvention gouvernementale pour le démarrage. En fait, elles auront beaucoup de difficulté à emprunter de quoi s'assurer un fonds de roulement sans garanties externes. Elles éprouveront même des difficultés à emprunter pour l'achat d'immobilisations si leur produit ou leur service n'a pas encore fait ses preuves, surtout si elles ne possèdent pas un solide plan d'entreprise bien rédigé et bien documenté.

Encore à titre d'exemple, le Programme de financement des petites entreprises du Canada (FPEC), une initiative conjointe du gouvernement fédéral et des prêteurs du secteur privé, aide les entreprises à obtenir des prêts à terme auprès des banques à charte pour financer leurs besoins en immobilisations, mais c'est l'institution financière qui fournit les fonds et qui prend la décision d'accorder ou non le prêt. Plusieurs banques et sociétés de fiducie offrent divers micro-prêts, mais ce sont des prêts « remboursables ».

Alors que bon nombre d'organismes offrent de vous vendre des guides ou des trousseaux de renseignements sur les services et les programmes gouvernementaux, le gouvernement du Canada vous fournit toute cette information gratuitement. Les propriétaires de petites entreprises doivent comprendre qu'il n'existe pas de subventions pour les dépenses d'exploitation et pour les aider à obtenir des fonds supplémentaires s'ils ont déjà de la peine à joindre les deux bouts. Ne tombez pas dans le panneau de la publicité qui pourrait vous faire croire le contraire.

Alors que bon nombre d'organismes offrent de vous vendre des guides ou des trousseaux de renseignements sur les services et les programmes gouvernementaux, le gouvernement du Canada vous fournit toute cette information gratuitement.

Les Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC) de toutes les provinces peuvent également vous renseigner sur les programmes et les services tant fédéraux que provinciaux, ou même conjoints, et ce à partir d'un guichet unique. Pour obtenir les coordonnées du CSEC de votre région, ou pour accéder à de l'information en direct, visitez le site Web des CSEC, à l'adresse [www.cbse.org](http://www.cbse.org).

Le *Guide des services et des programmes du gouvernement du Canada à l'intention de la petite entreprise*, par exemple, est offert par le Bureau du portefeuille de l'industrie, gratuitement! Vous pouvez en obtenir un exemplaire sur Internet, à l'adresse <http://strategis.gc.ca/smeguide>, ou en communiquant avec Diversification de l'économie de l'Ouest au 1 888 338-9378.✻