

ACCÈS

ALBERTA

juillet – septembre 2001

LES AFFAIRES SONT PIQUANTES ET ON SE MÉRITE DES PRIX... surtout lorsque le produit est la sauce piquante Basil's Fire & Brimstone Hot Gourmet Pepper Sauce

Par Jill Hilderman

Gestionnaire des Communications et des Investissements, AWEIA

En 1976, Margaret Simmons et sa famille ont immigré au Canada en provenance de Guyana, en Amérique du Sud. Basil, le père, n'a pas tardé à sortir ses chaudrons et à mijoter la recette de sauce piquante qui est une tradition familiale. Cette sauce se retrouvait souvent sur la table à l'heure des repas et faisait les délices de ses amis et de ses compagnons de travail de Lethbridge. Ces premiers cobayes de dégustation sont vite devenus la base des études de marché de la famille Simmons. En 1998, avec le soutien de sa famille, Margaret a décidé de produire commercialement cette sauce piquante à la manière des Antilles.

Au début, c'est dans les cuisines d'un restaurant local, après les heures d'ouverture, qu'on en faisait la production. Les marchés agricoles ainsi que les épiceries et boutiques spécialisées de l'Alberta ont été les premiers points de vente. Il a vite fallu augmenter les volumes pour répondre à la demande. Aujourd'hui, la famille produit régulièrement jusqu'à 400 caisses en deux jours à l'Alberta Agriculture's Leduc Processing Centre. De la préparation des fameux poivrons Scotch bonnet, des piments rouges et des mangues, à l'étiquetage, à l'emballage et à l'expédition, c'est vraiment une affaire familiale. Basil veille à la qualité du produit qui porte son nom, alors que sa femme Hilda et la grand-mère Marjorie voient à l'administration de l'entreprise. Margaret Simmons s'occupe de la commercialisation, entre autres en participant à des foires commerciales. Elle se penche maintenant sur la conception d'un site Web, sa nouvelle passion.

Le cheminement, de la « recette familiale » à la production commerciale couronnée de réussite, n'a pas été une sinécure. Heureusement, Margaret a reçu un bon coup de pouce de l'**Alberta Women's Enterprise Initiative Association (AWEIA)**. En plus



de l'encadrement qu'elle y a trouvé, elle participe aux activités mensuelles de réseautage et d'information. « On peut toujours trouver quelque chose d'utile pour chacune de nous dans l'information présentée... et les autres femmes entrepreneurs qui y participent partagent leurs idées avec une telle générosité », affirme Margaret Simmons. Elle souligne également l'importance de l'appui, de l'information et des services de références qu'elle obtient d'Agriculture Alberta.

La chaleur qui se dégage de la cuisine est certainement bénéfique pour la famille Simmons. Leur produit a gagné le premier prix de l'édition 2001 du Fiery Food Challenge organisé par le *Chile Pepper Magazine*, à Fort Worth au Texas. C'est ensuite dans la grande ville de New York que la famille a remporté le prix « Golden Chile » pour la meilleure sauce piquante à l'échelle internationale. **Simmons Hot Gourmet Products** est le seul fabricant canadien de sauce piquante à avoir atteint ce niveau dans une compétition où on dénombrait pas moins de 374 candidats de partout sur la

LES AFFAIRES SONT PIQUANTES ET ON SE MÉRITE DES PRIX...

suite de la page 1

planète répartis dans 48 catégories. À ce concours, connu sous le nom de *Sizzlin' on the Street with Pepcid® Complete*, les Simmons ont raflé deux autres prix.

Pour communiquer avec Margaret Simmons, il suffit de composer

le (403) 327-9089 ou de visiter son site Web, à l'adresse www.firebrimstone.com.

On peut également communiquer avec l'Alberta Women's Enterprise Initiative Association (AWEIA), qui offre des services d'aide aux Albertaines qui désirent lancer ou améliorer une entreprise, en composant le 1 800 713-3558 ou en visitant son site Web, à l'adresse www.aweia.ab.ca. ❁

LE POUVOIR DU PARTENARIAT

Par Linda Chorney

Directrice des communications, Liaison Entreprise

Dans le monde des affaires, le terme « partenaire » évoque habituellement une entente entre deux personnes ou plus pour diriger une entreprise, en partageant les risques et les recettes. La gestion, les responsabilités et les contributions financières en font le plus souvent partie.

Cependant, de plus en plus de personnes et d'organisations découvrent que, au-delà des ententes officielles, l'établissement de « partenariats » et d'« alliances stratégiques » (avec ou sans échange d'argent) devient une stratégie de survie essentielle.

Les partenariats et les alliances stratégiques sont des éléments déterminants de la réussite du **Centre de services aux entreprises Liaison Entreprise**, source d'information la plus complète pour les entrepreneurs de l'Alberta. Ces alliances rehaussent le rôle de « navigateur » que joue le Centre auprès des entrepreneurs de l'Alberta qui cherchent de l'information et de l'orientation pour le lancement, l'enregistrement et le financement de leur entreprise, ainsi que sur les exigences réglementaires, l'accès aux marchés, l'exportation et les programmes et services offerts par les secteurs public et privé.

Liaison Entreprise est une initiative conjointe du gouvernement du Canada (par l'entremise de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada), du gouvernement de l'Alberta (par l'entremise de Développement économique Alberta) et Développement économique Edmonton. En outre, Liaison Entreprise est membre du réseau des Centres de services aux entreprises du Canada. Il est relié à des centres similaires partout au pays avec lesquels il partage les systèmes d'information, l'expertise et les pratiques exemplaires.

Liaison Entreprise perfectionne ses services à la clientèle en établissant des partenariats avec le secteur privé dans le but d'offrir aux entrepreneurs albertains des conseils gratuits, essentiels et

professionnels grâce au programme des conseillers invités (Guest Advisor Program). Ce programme tout à fait innovateur, le premier en son genre au Canada, permet aux entrepreneurs de discuter avec des consultants en gestion, des avocats, des comptables et des représentants financiers qui offrent bénévolement leur temps pour répondre aux préoccupations des entrepreneurs. Les communications sont tout à fait confidentielles, ne coûtent rien et peuvent se faire par téléphone ou au Centre.

TELUS, Microsoft et The Brick ont fait équipe pour intégrer un centre des technologies à l'intention des petites entreprises à la bibliothèque de Liaison Entreprise. Les clients ont gratuitement accès à des postes informatiques équipés des logiciels les plus courants et à Internet, dans un décor très agréable et familier. Les commanditaires se font mieux connaître, les clients utilisent gratuitement les ordinateurs et Liaison Entreprise offre de meilleurs services, et ce, grâce à cette alliance unique.

On n'établit pas des relations du jour au lendemain. C'est avec beaucoup de planification, de soins et une bonne gestion que les partenariats et les alliances peuvent devenir des éléments utiles, fructueux et rentables. On doit tout d'abord définir des avantages mutuels réalisables.

Si vous songez à lancer votre entreprise ou à agrandir une entreprise déjà sur pied, examinez le monde de possibilités que les partenariats peuvent vous faire découvrir. Lorsqu'elles font l'objet d'une bonne planification stratégique et d'une gestion solide, ces relations d'affaires peuvent devenir un outil de gestion des risques... et de la réussite.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur Liaison Entreprise, téléphonez au (780) 422-7722, ou au numéro sans frais 1 800 272-9675, ou visitez son site Web, à l'adresse www.cbosc.org/alberta. ❁

DES PARTENAIRES DE RÉSEAU SE RALLIENT POUR AMENER LA RÉUSSITE DANS UNE PETITE VILLE

Par Carla Boudreau

Le partenariat et le travail d'équipe sont des éléments essentiels de toute entreprise, et nul ne le sait mieux que Stuart Coulson et Diana Pearson, propriétaires de **Mayerthorpe Home Furnishings** à Mayerthorpe (Alberta).

Partenaires dans la vie comme en affaires, le couple de Mayerthorpe a fait l'acquisition de ce magasin de meubles en octobre 1998, après en avoir assumé la gérance depuis 1993. Conscients que la réussite ne viendrait pas seule et qu'ils devraient y consacrer tous leurs efforts, Stuart et Diana étaient prêts à relever le défi. Néanmoins, ils ont vite découvert que, malgré une grande connaissance du domaine de la vente de meubles, ils avaient besoin d'aide pour le financement et pour en connaître plus sur le métier d'entrepreneur. C'est vers la **Yellowhead East Business Development Corporation (YEBDC)** qu'ils se sont tournés pour obtenir de l'aide.

La YEBDC fait partie du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien (RSEOC) de Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO) qui offre aux entrepreneurs plus de 100 points de service dans l'Ouest. La YEBDC a aidé Diana à obtenir un prêt dans le cadre du **Programme de prêts pour les entrepreneurs ayant une incapacité** en raison d'une blessure au dos subie à son dernier emploi comme aide-diététicienne, travail qu'elle ne pouvait plus faire pour cette même raison. Le financement les a aidés pour l'achat de l'entreprise, ainsi que pour se lancer enfin dans ce nouveau métier d'entrepreneur.

Peu après l'achat de l'entreprise, la YEBDC leur a conseillé de rencontrer un agent des services à la clientèle de DEO. Ce dernier les a beaucoup aidés à examiner leurs états financiers et à élaborer un nouveau plan stratégique pour leur entreprise. Il leur a également suggéré d'apporter certains changements dans leur exploitation afin d'améliorer leur fonds de roulement.

« Je n'avais jamais entendu parlé d'une organisation qui se préoccupe du sort des entrepreneurs », affirme Stuart. « Personne n'a jamais fait de tels efforts pour veiller à nos intérêts auparavant. »



Diane Pearson et Stuart Coulson de Mayerthorpe Home Furnishings, disent que c'est grâce à l'aide de la communauté qu'ils ont réussi.

Non seulement la YEBDC les a aidés pour la gestion et les finances de leur entreprise, mais elle leur a également permis d'augmenter leur réseau de relations à l'échelle locale. Grâce à toutes sortes d'activités organisées par la YEBDC pour réunir les entrepreneurs, le couple a rencontré d'autres propriétaires d'entreprises avec lesquels ils se regroupent pour augmenter la gamme de produits et de services qu'ils offrent.

Mayerthorpe Home Furnishings emploie actuellement quatre personnes à temps plein et une personne à temps partiel pour la livraison. L'entreprise ne cesse de croître chaque année et ses propriétaires espèrent que cela continuera.

Stuart et Diana soulignent qu'une grande part de leur réussite revient à la YEBDC, à DEO et, encore plus important, aux habitants de Mayerthorpe qui les ont appuyés au fil des ans. « Nous avons appris à croire à notre ville et à appuyer les entrepreneurs locaux. »

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les programmes et les services offerts par DEO, visitez notre site Web, à l'adresse www.deo.gc.ca, ou appelez, sans frais, au 1 888 338-9378. 🍁

RÉSEAU DE SERVICES AUX ENTREPRISES DE L'OUEST CANADIEN – *en Alberta*

Les spécialistes du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien peuvent vous aider à trouver tout ce dont vous avez besoin pour lancer votre entreprise ou pour développer votre entreprise existante, qu'il s'agisse de renseignements pratiques, de possibilités de financement, d'orientation ou de soutien. En Alberta, le réseau des partenaires comprend :

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

Place du Canada, bureau 1500 9700, avenue Jasper nord-ouest Edmonton (Alberta) T5J 4H7 (780) 495-4164 1 888 338-9378	Édifice Standard Life, bureau 400 639, 5 ^e Avenue sud-ouest Calgary (Alberta) T2P 0M9 (403) 292-5458
--	---

Alberta Women's Enterprise Initiative Association

815, 8 ^e Avenue sud-ouest, bureau 250 Calgary (Alberta) T2P 3P2 (403) 777-4250 1 800 713-3558	10237, 104 ^e Rue nord-ouest, bureau 100 Edmonton (Alberta) T5J 1B1 (780) 422-7784
--	---

Le Centre de services aux entreprises Liaison Entreprise

10237, 104^e Rue nord-ouest,
bureau 100
Edmonton (Alberta) T5J 1B1
(780) 422-7722
1 800 272-9675

Calgary Business Information Centre

639, 5^e Avenue sud-ouest,
bureau 250
Calgary (Alberta) T2P 0M9
(403) 221-7800

La Chambre économique de l'Alberta

8929, 82^e Avenue nord-ouest
Edmonton (Alberta) T6C 0Z2
(780) 414-6125 ou 1 888 414-6123

Les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC)

Business Development Centre West, Cochrane
(403) 932-5220
SADC Chinook, Taber
(403) 223-2984
Crowsnest Pass Business Development Centre, Blairmore
(403) 562-8858
Drumheller Regional Chamber of Development & Tourism
(403) 823-8100

SADC East Central Alberta, Viking
(780) 336-3497
East Parkland Community & Business Development Corp., Mirror
(403) 788-2212
Entre-Corp Business Development Centre, Medicine Hat
(403) 528-2824
Fort McMurray Regional Business Development Centre
(780) 791-0330
Highwood Business Development Corp., High River
(403) 652-3700
Lac La Biche Regional Community Development Corp.
(780) 623-2662
Lakeland Community Development Corp., Bonnyville
(780) 826-3858
Lamont-Two Hills Business Development Corp., Two Hills
(780) 657-3512
Lesser Slave Lake Community Development Corp., Slave Lake
(780) 849-3232
SADC de Lethbridge et de son district
(403) 320-6044
SADC de la région de Lloydminster
(780) 875-5458
MacKenzie Economic Development Corp., High Level
(780) 926-4232
Peace Country Development Corp., Peace River
(780) 624-1161
The Reach Corporation, Smoky Lake
(780) 656-2110
Red Deer & District Business Development Corp.
(403) 342-2055
SMEDA Business Development Corp., Beaverlodge
(780) 354-8747
Southwest Alberta Business Development Institute, Pincher Creek
(403) 627-3020
SADC Tawatinaw, Westlock
(780) 349-2903
Treaty Seven Economic Development Corp., Calgary
(403) 251-9242
SADC West Central, Warburg
(780) 848-2222
SADC West Yellowhead, Hinton
(780) 865-1224
Wild Rose Economic Development Corp., Strathmore
(403) 934-6488
Yellowhead East Business Development Corp., Sangudo
(780) 785-2900
Community Futures Network Society of Alberta, Medicine Hat
(403) 529-6180