

ACCÈS

SASKATCHEWAN

avril - juin 2002

Une petite entreprise de la Saskatchewan qui ira loin

par Diane Abernethy

Une petite entreprise d'exportation de la Saskatchewan donne l'exemple en conquérant de nouveaux marchés.

En février 2001, la **Canada Livestock Services Ltd. (CLS)**, un exportateur de matériel génétique bovin, a engagé un diplômé de l'Université de Guelph, Chris Slade, dans le cadre du **Programme d'emploi en commerce international (PECI)**. Le rôle de Chris en tant que gestionnaire du bureau de Pékin, en Chine, consiste à promouvoir les produits de CLS auprès des Chinois et à faire évoluer l'entreprise vers le but qu'elle s'est fixée pour les trois prochaines années, c'est-à-dire un chiffre de vente de 5 millions de dollars.

En moins d'un an, Chris a déjà conclu une entente de 3 millions de dollars avec un investisseur privé de Pékin. L'investisseur possède plusieurs fermes laitières et cherche à améliorer sa production en introduisant des gènes canadiens dans son troupeau. Chris est entré en communication avec l'entreprise par l'intermédiaire de clients et en participant à des salons professionnels. Il a convaincu l'investisseur que CLS était bel et bien la meilleure entreprise pour l'aider à atteindre ses buts.

CLS n'est pas seule à connaître ce genre de réussite. Plus de 70 entreprises de la Saskatchewan ont rehaussé leur réussite sur les marchés d'exportation en engageant des diplômés dans le cadre du PEGI.

Le PEGI est un programme unique de financement conçu par Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) à

l'intention des entreprises en pleine croissance de l'Ouest canadien qui souhaitent explorer les marchés d'exportation. Il permet aux petites entreprises d'engager de récents diplômés d'études postsecondaires, pour les aider à mettre au point et à exécuter des stratégies de marketing, en couvrant une partie de leurs coûts d'embauche. Que votre entreprise d'exportation emploie une personne ou une centaine, le PEGI peut vous aider à explorer de nouveaux marchés partout dans le monde.

DEO offre toute une gamme de services, du guichet d'information unique sur toutes sortes de sujets depuis l'exportation et le commerce, les programmes gouvernementaux, les règlements et les services jusqu'aux renseignements pratiques, en passant par les services d'orientation en affaires. Son réseau de professionnels peut vous aider à trouver ce dont vous avez besoin pour lancer une entreprise ou pour stimuler la croissance de votre entreprise. Pour plus de renseignements sur le PEGI ou tout autre programme offert par DEO, composez le 1 888 338-9378. ✪

Plus de
70 entreprises de
la Saskatchewan
ont rehaussé leur
réussite sur les
marchés
d'exportation en
engageant des
diplômés dans le
cadre du PEGI.



La mission commerciale : un grand succès pour le Synchrotron

par Brinley Werrett

À la fin de novembre 2001, accompagné des quatre premiers ministres des provinces de l'Ouest, des trois chefs territoriaux et de plus de 190 délégués, le Premier ministre Chrétien a consacré quatre jours à visiter le Texas et la Californie dans le cadre de la mission commerciale d'Équipe Canada Ouest. Cette mission avait pour but d'établir des relations d'affaires plus fortes et plus fiables avec nos voisins du Sud. Il s'agissait de la première mission commerciale d'Équipe Canada Ouest.

Cette mission s'est soldée par la signature de 19 ententes d'une valeur totale de 92,8 millions de dollars. Un des bénéficiaires de ces ententes était le **Centre canadien de rayonnement synchrotron (CCRS)**. Le CCRS est une installation de rayonnement synchrotron d'une valeur de 173,5 millions de dollars construite à l'Université de la Saskatchewan à Saskatoon. Ce centre sera une installation scientifique nationale destinée à fournir du rayonnement synchrotron pour la recherche universitaire, gouvernementale et industrielle. On décrit souvent le synchrotron comme un « super microscope » capable de générer une lumière des millions de fois plus intense que celle du soleil, ce qui permet aux scientifiques d'observer la structure de la matière et des réactions chimiques avec un luxe de détails encore jamais vu dans des installations canadiennes. Ainsi, nous disposerons d'un nouvel outil pour résoudre des problèmes dans des secteurs comme la santé, l'environnement et dans la mise au point de nouveaux produits.

L'Université de la Saskatchewan, propriétaire du CCRS, a signé un contrat avec Electronic Data Systems (EDS) pour la conception et la production d'une infrastructure d'informatique et de communication capable de soutenir la technologie de l'information indispensable aux installations de rayonnement synchrotron. Pendant la mission, le chancelier de l'Université de la Saskatchewan, M. Tom Molloy, et le PDG d'EDS, M. Richard Brown, ont participé à une cérémonie de ratification du contrat de 2,23 millions de dollars, négocié à l'origine en juin 2001.



Descente au niveau du sol en suivant le mur extérieur de l'anneau d'accélération. De cet anneau, le rayon est transféré dans l'anneau d'entreposage où les électrons sont amassés. L'accélération radiale du rayon à travers les aimants de l'anneau d'entreposage produit la lumière synchrotron.

Le projet de CCRS découle d'un partenariat unique entre le gouvernement du Canada, l'Université de la Saskatchewan, les administrations provinciale et municipale, l'industrie et 19 autres universités canadiennes. Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) a investi et gère plus de 20 millions de dollars dans le CCRS. C'est là un excellent exemple des investissements de DEO qui auront une incidence locale et des ramifications mondiales.

Pour plus d'information sur le Centre canadien de rayonnement synchrotron, veuillez visiter le site Web www.lightsource.ca ou communiquez avec Kathryn Warden à l'Université de la Saskatchewan au (306) 966-2506. ♣

Un guichet unique d'accès sur le monde

par Brinley Werrett

Les agents d'information bien formés du **Centre de services aux entreprises Canada-Saskatchewan (CSEC-S)** aident les entrepreneurs à découvrir les renseignements dont ils ont besoin pour établir ou développer une entreprise en Saskatchewan. Le CSEC-S propose **Entreprises infosource**, une porte d'accès vers un monde d'information sur les entreprises, et agit à titre de « façade » pour **La Mission commerciale de l'Équipe Saskatchewan (MCES)**, une organisation de promotion du commerce en Saskatchewan.

La MCES est un partenariat entre divers organismes fédéraux et provinciaux qui offrent des services liés au commerce, soit Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO), Développement économique et coopératif Saskatchewan et le CSEC-S. Le CSEC-S soutient ce partenariat en tant que point d'accès unique à l'information sur l'exportation dans les expositions, les renseignements de marché ainsi que sur les services et programmes du gouvernement.

« De nombreuses entreprises de la Saskatchewan ont profité de ce que La MCES a à offrir », signale Carol Tanner, agent principal d'information au CSEC-S. « Bon nombre d'entre elles y ont acquis des compétences et des connaissances précieuses sur les exigences de l'exportation. »

Le CSEC-S gère et abrite le site Web de La Mission commerciale de l'Équipe Saskatchewan. Ce site a été établi pour fournir aux entreprises, ainsi qu'à La Mission commerciale de l'Équipe Saskatchewan et à ses membres, de l'information sur l'exportation. Les exportateurs et ceux qui souhaitent le devenir ont tout avantage à accéder à ce site et à ses informations. Le site propose également des liens vers des renseignements sur les pays à l'intention des exportateurs qui font des recherches sur une région donnée.

La MCES a récemment publié un calendrier des activités à venir. On y met en relief les activités qui pourraient offrir aux exportateurs la possibilité de parfaire leurs capacités et de promouvoir leurs produits ou leurs services à l'étranger. Chaque activité cerne un secteur de l'industrie et est articulée autour d'un secteur géographique. Les utilisateurs ont également la possibilité de soumettre de l'information sur les activités.

La MCES est membre du projet national de développement du commerce connu sous le nom d'Équipe Canada Inc. Pour plus de renseignements sur l'exportation ou sur La MCES, veuillez composer le 1 888 811-1119 ou visitez le site Web de l'organisation à l'adresse www.tradeteam.sk.ca. ❁

**Ce site a été
établi pour
fournir aux
entreprises, ainsi
qu'à La Mission
commerciale de
l'Équipe
Saskatchewan et à
ses membres, de
l'information sur
l'exportation.**


**entreprises
infosource**
Centre de services aux entreprises
Canada - Saskatchewan

Une réussite automatique

par Heather Waldern Hinds

Au début des années 1980, Gary Ecklund est retourné s'installer au ranch familial près de Broadview. Bientôt, la frustration d'avoir à ouvrir et à fermer les barrières du ranch a engendré une idée d'entreprise, la fabrication de barrières automatiques.

Après trois ans d'essais et d'améliorations, M. Ecklund a décidé d'aller montrer son nouveau produit au Canada Farm Progress Show de 1986. La barrière de M. Ecklund est un concept à bras unique qui s'ajuste en longueur. Il a également conçu un manchon de butée en caoutchouc qui amortit le choc tout en restant électrifié. Un mécanisme breveté d'ouverture et de verrouillage permet à la barrière de s'ouvrir et de se fermer sans toucher le véhicule. Fabriqué à Broadview, ce système de barrière est utilisé pour les enclos de petits troupeaux bovins, pour les grands pâturages, pour les pâturages communautaires, pour les carrières de gravier et pour les concessions pétrolières.

Au début, le marketing des barrières automatiques se faisait en voyageant d'une ferme à l'autre pour y vendre et y installer le produit. Deux équipes de vente ont également sillonné l'Amérique du nord pour participer à un grand nombre d'expositions agricoles. Aujourd'hui, M. Ecklund s'occupe lui-même des ventes et passe presque 120 jours par année dans les expositions du Midwest américain.

Sa persévérance a porté fruit. **Ecklund Drive Thru Gates**, qui compte quatre employés, a vendu plus de 17 000 barrières, ce qui se traduit par un chiffre de vente de 2,5 millions de dollars. L'entreprise signale que 60 p. 100 de ses ventes se font aux États-

Unis, mais elle a également exporté son produit en Suède, en Irlande, en Écosse, au Japon, en Australie, en Nouvelle-Zélande, en Argentine, au Chili et en Uruguay. La plupart des ventes se font par l'intermédiaire d'expositions agricoles ou par Internet.



Un cadre de l'exposition (G) remet à Sandra et Gary Ecklund le Prix du meilleur stand à l'exposition agricole de Lethbridge.

Lorsque M. Ecklund a voulu construire un nouvel atelier et acheter un autobus Greyhound converti pour ses voyages de vente, il a rendu visite à la **East Central Development Corporation (ECDC)** de Broadview afin d'obtenir une aide financière pour son projet d'expansion, les institutions financières traditionnelles n'étant pas intéressées à aider un propriétaire d'entreprise à contracter une dette à long terme.

« La ECDC a été formidable », affirme M. Ecklund, qui attribue la réussite de certaines entreprises locales au travail acharné et au savoir du directeur de la ECDC, M. Elroy Trithardt.

M. Ecklund recommande également aux entrepreneurs qui aimeraient se lancer dans l'exportation de se joindre à toutes les missions commerciales auxquelles ils peuvent participer et de devenir membres d'organisations d'exportation comme le Saskatchewan Trade Export Partnership.

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) finance les 13 Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) pour qu'elles fournissent des services d'aide aux entreprises, des ressources d'information et un accès au capital dans les régions rurales. Pour plus de renseignements sur les SADC et sur leurs programmes ou ceux de DEO, communiquez avec nous en composant le 1 888 338-9378. ♣