

ENTREPRENEURSHIP

A T L A N T I Q U E

É T É 2 0 0 0

Bulletin de la région atlantique sur le développement de l'entrepreneursip

2000 : ANNÉE DE RELANCE À L'ICPPE

35 membres obtiennent l'agrément

L'an 2000 sera sûrement reconnu comme une année charnière pour l'Institut canadien des conseillers en petites entreprises (ICPPE). L'organisme a en effet décerné lors de son AGA, le 8 juin dernier, des certificats d'agrément à 35 de ses membres.

Le processus de certification des membres fonctionnait au ralenti depuis environ deux ans puisque l'organisme sans but lucratif, basé à Charlottetown (I.-P.-É.), avait entrepris d'évaluer son fonctionnement, puis de se restructurer pour mieux répondre aux besoins et attentes de ses effectifs.

« On peut dire que cette récente ronde d'agrément marque la relance de l'Institut canadien des conseillers en petites entreprises, après une période de réflexion très productive », soutient le directeur intérimaire de l'organisme, Larry Weatherbie.

Ces nouveaux membres agréés sont à l'emploi d'organisations diverses axées sur l'aide aux entreprises, dans l'une ou l'autre des quatre provinces de l'Atlantique. L'obtention de l'agrément signifie qu'ils ont suivi les ateliers jugés obligatoires et que leur dossier professionnel respectif est conforme aux critères de l'Institut, soit un minimum de compétences propres à la profession.

Priorité : les membres

Les 35 élus font partie d'un groupe d'environ 70 membres invités au cours des derniers mois à compléter leur formation et à soumettre un dossier final.

« Nous avons ciblé un groupe de candidates et candidats suffisamment avancés dans leur formation et dont les dossiers étaient quasi complets, afin qu'ils prennent les dernières mesures pour conclure avec succès le programme de certification », a expliqué M. Weatherbie.

« Dans le cadre de la relance de l'Institut, nous accordons la priorité aux membres, poursuit M. Weatherbie. Nous reprenons actuellement contact avec les quelque 200 autres adhérents et les inviterons à réactiver leur dossier en vue d'une nouvelle ronde d'agrément durant l'hiver 2000-2001. »

Analyse nationale de la profession

Dans la foulée de son processus de restructuration, l'Institut a publié ce printemps son analyse nationale de la profession de con-

seiller en petites entreprises. L'analyse dresse l'inventaire des connaissances et compétences jugées souhaitables pour bien exercer la profession. Le nombre de praticiens dans ce domaine a considérablement augmenté au cours des dernières années, en raison d'une forte demande provenant des propriétaires de PME.

« Cette analyse ajoute encore plus de crédibilité au statut professionnel des

membres de l'Institut et

nous procure une base solide pour évaluer le niveau actuel de compétences des professionnels qui œuvrent dans ce domaine, et pour déterminer leurs besoins

additionnels en formation », indique M. Weatherbie.

Réalisé en partie grâce au soutien financier de DRHC, le document a été élaboré et validé par plus de 140 spécialistes et conseillers d'expérience, dans le cadre de rencontres et de consultations à la grandeur du pays, de Halifax à Vancouver.

suite à la page 2



Se former pour maximiser

L'ESPRIT D'ENTREPRISE CHEZ NOS CLIENTS

Micheline Lavoie d'Edmundston était, il n'y a pas longtemps, une adjointe administrative cherchant à relever des défis. Elle est aujourd'hui conseillère agréée en petites entreprises, une professionnelle dûment reconnue par ses pairs.

Celle qui a débuté à la SADC Madawaska en 1995 détient désormais un certificat d'agrément de l'Institut canadien des conseillers en petites entreprises (ICPPE), depuis le 8 juin dernier, comme 34 autres membres de l'Institut. Ainsi, les responsabilités supplémentaires que Micheline a

assumées dans son travail, outre ses fonctions cléricales, ont porté fruit.

« Je suis très satisfaite, c'est sûr, admet-elle. C'était beaucoup de travail; j'ai pris une semaine de vacance en avril pour finir mon porte-folio. Sans compter les nombreuses heures à suivre des ateliers, depuis trois ans, et à préparer une douzaine de rapports détaillés, en plus d'une trentaine de comptes-rendus d'interventions auprès des clients. »

Micheline occupe le poste de coordonnatrice de la SADC depuis 1998. De plus, elle est inscrite au programme de

suite à la page 2

À l'intérieur

<i>De futurs millionnaires grâce à 100 \$</i>	p. 3
<i>La filiale Irlande du Nord - Nouvelle-Écosse</i>	p. 3
<i>Open for Business outre-mer</i>	p. 4
<i>Le plan d'affaires interactif</i>	p. 4
<i>Jeune professionnelle aide jeune entreprise</i>	p. 5
<i>Le pouvoir du partenariat</i>	p. 5
<i>Hommage aux parrains de jeunes entrepreneurs</i>	p. 6
<i>Jeunes et entrepreneurs : données utiles</i>	p. 6
<i>Programme de capital d'appoint</i>	p. 7
<i>L'avancement des femmes en affaires</i>	p. 8



Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Canada

35 membres obtiennent l'agrément

suite de la page 1

L'analyse sert aussi parfaitement les besoins de l'Institut qui vise étendre progressivement son rayonnement dans les autres provinces canadiennes et ainsi devenir un véritable organisme national.

« Voici un outil de calibre, qui a reçu l'appui de professionnels partout au pays, et qui peut maintenant nous permettre d'aller chercher des membres à l'extérieur de l'Atlantique », estime M. Weatherbie.

Formation : cap sur la technologie

L'Institut compte dès cette année faire appel à la technologie Internet dans la prestation des services de formation à ses membres.

« Nos modules de formation combineront l'utilisation de ressources sur le Web de même que des ateliers en groupe. Ce sont des spécialistes embauchés directement par l'Institut qui dirigeront ces ateliers », précise M. Weatherbie.

« Nous sommes en train de mettre au point un nouveau mode de prestation de la formation qui correspond davantage aux besoins de nos membres et à l'atteinte de nos objectifs comme organisme. » L'important pour l'Institut c'est d'encourager ceux et celles qui conseillent les petites entreprises à faire leur travail le mieux possible, dans le respect de normes professionnelles reconnues. »

L'Institut canadien des conseillers en petites entreprises inc. (ICPE)

- **Président :** Percy Simmonds
- **Incorporation :** juillet 1995
- **Nombre de membres :** 250
- **Catégories de membres :**
Associé : en voie d'obtenir l'agrément
Membre : professionnel agréé
Membre affilié : professionnel autre que conseiller en petites entreprises
- **Renseignements :**
Tél. : 1 902 368-1418
isbci@pei.aibn.com

Se former pour maximiser

suite de la page 1

baccalauréat en administration de l'Université de Moncton, campus d'Edmundston, établissement qu'elle fréquente depuis deux ans.

« Aujourd'hui, il faut toujours se perfectionner, surtout pour nos clients, si on veut leur donner l'information la plus à jour possible », soutient-elle.

Formation unique

Larry Guinchard, directeur régional intérimaire du ministère provincial du Développement et du Renouveau rural, à Gander (Terre-Neuve), a apprécié le caractère exclusif de la formation, tout au long du processus d'agrément. « L'évalua-

tion initiale du client est cruciale dans notre domaine, et la formation de l'ICPE nous apprend à bien le faire », soutient-il.

« J'admets que des cours théoriques en marketing, gestion et comptabilité sont importants dans notre profession, ajoute Larry, lui-même bachelier en administration. Mais la capacité à évaluer les compétences et le dynamisme d'un entrepreneur exige des habiletés tout à fait différentes et tout aussi importantes. »

« Dans l'ensemble, les programmes de l'ICPE nous permettront de maximiser l'esprit d'entreprise et les compétences de nos clients », confirme-t-il.

Confiance

Gestionnaire à l'agence provinciale de développement des entreprises de l'Île-du-Prince-Édouard, Arlene Ranahan sent que les ateliers qu'elle a suivis pour obtenir l'agrément ont accru sa confiance. « Les ateliers m'ont apporté des informations et des outils nouveaux. J'ai pu rafraîchir mes connaissances et me rassurer dans ce que je fais. »

Selon elle, l'agrément est aussi très valable aux yeux du client. « Le client peut se sentir plus confiant en sachant que la personne qui lui porte conseil est agréée, qu'elle est formée pour faire ce travail et qu'elle se renseigne sur l'évolution de sa profession. »

MEMBRES AGRÉÉS DE L'AN 2000 (ICPE)

NOM	ORGANISATION	LIEU
Pete Barrett	MDRR (ministère du Développement et du Renouveau rural)	Lewisporte (T.-N.)
Sheila Boutcher	MDRR	Gander (T.-N.)
Bob Bowles	CLDE Southwest Valley	Harvey Station (N.-B.)
Nancy Brown	CLDE Emerald	Baie Verte (T.-N.)
Jeffery Burry	MDRR	Port-aux-Basques (T.-N.)
Phyllis Duffy	Développement des entreprises Î.-P.-É.	Charlottetown (Î.-P.-É.)
Percy Farwell	MDRR	Gander (T.-N.)
Mark Felix	MDRR	Stephenville (T.-N.)
Don Frampton	MDRR	Grand Falls-Windsor (T.-N.)
Dave Gamblin	Corporation de développement économique du Grand Fredericton	Fredericton (N.-B.)
Rick Goudie	MDRR	Springdale (T.-N.)
Larry Guinchard	MDRR	Gander (T.-N.)
Lloyd Hayden	MDRR	Gander (T.-N.)
Shelley Hessian	Centre de développement des entreprises de l'université Saint Mary's	Halifax (N.-É.)
Craig Hiscock	MDRR	Clarenville (T.-N.)
Stephen Kelly	Développement économique, Tourisme et Culture NB	Fredericton (N.-B.)
Mary Lambert	CLDE Long Range	Stephenville (T.-N.)
Micheline Lavoie	CLDE du Madawaska	Edmundston (N.-B.)
Ted Lomond	MDRR	St. John's (T.-N.)
Peter MacLean	Formation et Développement de l'emploi NB	Fredericton (N.-B.)
Keith Payne	MDRR	Corner Brook (T.-N.)
Audrey Poitras	Centre de développement des entreprises Victoria Madawaska-Sud	Grand-Sault (N.-B.)
Adrian Power	MDRR	Clarenville (T.-N.)
Steward Read	MDRR	Deer Lake (T.-N.)
Arlene Ranahan	Développement des entreprises Î.-P.-É.	Charlottetown (Î.-P.-É.)
Kay Riggs	MDRR	Marystown (T.-N.)
Paula Roberts	MDRR	Clarenville (T.-N.)
Susan Simpson	CIBC	Woodstock (N.-B.)
Gerry Smith	MDRR	Grand Falls-Windsor (T.-N.)
Darrell Spurrell	Société pour l'expansion des exportations	St. John's (T.-N.)
Karen Strickland	CLDE Gateway	Port-aux-Basques (T.-N.)
Denis Sullivan	MDRR	Clarenville (T.-N.)
Chris Temple	MDRR	Gander (T.-N.)
Larry Weatherbie	MDRR	St. John's (T.-N.)
Craig Williams	The New Enterprise Store	Stephenville (T.-N.)

ENTREPRENEURSHIP

ATLANTIQUE

Bulletin de la région atlantique sur le développement de l'entrepreneurship

Entrepreneurship Atlantique est publié par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) pour le bénéfice des professionnels et de toute autre personne de la région qui se consacrent au développement de l'entrepreneurship.

Entrepreneurship Atlantique est produit sous la direction de **Robert K. Smith**, Directeur, Développement de l'entrepreneurship, APECA

Rédacteur en chef : J. Serge Martin

Merci aux personnes suivantes pour leur contribution et leur collaboration à ce premier numéro :

Suzanne Cyr, Dean Sutherland, Carolee Sandell, Michael Collicott, Mary-Jane Fumerton, Dan Mosher, Rose-Marie LeBlanc, John Kavanagh, Charlene Sharpe et Anita Mushitsi.

Faites parvenir tout commentaire, suggestion et contribution à l'attention du rédacteur en chef :

Entrepreneurship Atlantique
Centre de la Croix Bleue
644, rue Main
C.P. 6051
Moncton NB E1C 9J8

info@acoa-apeca.gc.ca

Tél. : 1 800 561-7862, poste 3800
Fax : 1 506 851-7403

Cat : C89-4/63-2000
ISBN : 0-662-65067-0

Dans ce bulletin, l'emploi du masculin comprend également le féminin.

Conception graphique et production : Hudson Design Group

Un engagement envers le développement durable

À l'APECA, nous croyons qu'un environnement sain est essentiel au développement d'une économie durable, forte et croissante. Nous voulons protéger l'environnement de la région en montrant l'exemple par la gestion écologique de nos activités, en faisant la promotion des entreprises durables et en favorisant l'industrie environnementale dans la région de l'Atlantique.



Agence de promotion économique du Canada atlantique

Atlantic Canada Opportunities Agency





L'ENTREPRENEURSHIP
À SON MEILLEUR

De futurs millionnaires grâce à 100 \$

à l'Île-du-Prince-Édouard

Ce qui peut sembler peu pour l'un est souvent trésor pour l'autre. Ainsi, plusieurs s'étonneront de ce que des jeunes de moins de 18 ans peuvent accomplir avec un fonds de démarrage de 100\$.

À l'Île-du-Prince-Édouard, grâce au programme *Je veux devenir millionnaire* qui a ses racines en Nouvelle-Écosse, nombre de jeunes font des prouesses malgré un si maigre butin.

« Nous connaissons une popularité croissante dans beaucoup de nos régions, surtout auprès des jeunes âgés de 12 à 14 ans, déclare Marilyn Murphy, directrice générale de la Central Development Corporation (CDC), à Central Bedeque. Et nous avons des entrepreneurs de 8 et 9 ans qui ont connu de francs succès! »

Plus de 550 jeunes insulaires ont participé au programme *Je veux devenir millionnaire* depuis son lancement sur 1991. Une fois accepté dans le programme, chaque participant reçoit une subvention de 100 \$ pour l'aider à démarrer son entreprise.

« Toute une gamme d'entreprises ont été mises sur pied, comme l'élevage de lapins Bélier français, la récolte de palourdes américaines, l'animation de fêtes, et même l'élevage d'un veau », précise Mme Murphy. Certains de ces propriétaires ont même reçu des prix d'entrepreneurship.

En acceptant la subvention de 100 \$, chaque participant signe un contrat énonçant ses obligations, reçoit les manuels du programme et s'inscrit à des ateliers sur des sujets comme la comptabilité, le marketing, les techniques de vente et l'art oratoire. Le participant est également jumelé à des chefs d'entreprise et à des leaders communautaires chevronnés.

« Nous avons été témoins des changements qui se sont opérés chez les jeunes, du début jusqu'à la fin. Ils sont plus sûrs d'eux, gèrent leur temps et leur argent plus efficacement, et sont plus responsables, car ils ne se sont pas seulement engagés envers leur entreprise, mais également envers leur famille, leur école et d'autres activités. »

Un coordonnateur demeure en contact avec le participant et peut fournir de l'aide lorsque survient un problème.

Renseignements :
Marilyn Murphy, Central Development Corporation,
1 902 887-3400 murphy@central.cbdc.ca

C'est signé...



Michael Horgan, président de l'APECA

C'est avec grand plaisir que nous procédons au lancement de ce premier numéro du bulletin Entrepreneurship Atlantique, une publication qui a pour but de donner aux personnes qui travaillent dans le domaine du développement de l'entrepreneurship l'information la plus récente sur les tendances, les nouveautés, les activités et les occasions de développement professionnel liées à l'instauration d'une culture d'entreprise et d'un sens de l'initiative individuelle au Canada atlantique.

Comme vous le savez déjà, le développement de l'entrepreneurship est le processus permettant d'accroître le bassin de personnes motivées et compétentes qui ont envie de lancer leur propre entreprise et d'augmenter les chances de voir ces entreprises survivre et prendre de l'expansion. En fait, l'un des meilleurs moyens de créer plus d'emplois est de créer plus d'entrepreneurs, surtout si l'on considère que la plupart des nouveaux emplois au Canada atlantique proviennent de la mise sur pied de nouvelles entreprises. Il importe d'insister sur le fait que le développement de l'entrepreneurship ne se limite pas à la création de nouvelles entreprises. Elle englobe également le processus permettant à ces nouvelles petites entreprises de prendre de l'essor.

Mais en fait, ne s'agit-il pas que d'une autre façon de désigner le développement économique ou le développement régional? Quoique le développement de l'entrepreneurship fasse partie du tableau plus vaste du développement économique, il s'agit également d'une discipline en soi qui se sert d'outils et de méthodes uniques.

Nous espérons que le bulletin Entrepreneurship Atlantique vous servira dans vos efforts soutenus pour promouvoir une culture de l'entrepreneurship dynamique au Canada atlantique.



L'ENTREPRENEURSHIP
SANS FRONTIÈRE

La filière

Irlande du Nord - Nouvelle-Écosse

Tout comme la Nouvelle-Écosse se considère la porte d'entrée de l'Amérique du Nord, l'Irlande du Nord se voit comme celle de l'Europe. Et comme toutes deux comportent des éléments de la culture victorienne et cherchent à insuffler l'esprit d'entreprise à leurs habitants, il n'est pas surprenant de voir les liens se multiplier entre ces deux régions.

C'est en particulier le Action Resource Centre (ARC) de Belfast qui au départ a attiré l'attention des partenaires en développement de la Nouvelle-Écosse. Le ARC (www.arni.com) est un organisme privé communautaire sans but lucratif axé sur le développement entrepreneurial, économique et communautaire de Belfast.

L'intérêt est né lorsque l'ex-président directeur général du ARC, David Millar, a visité la Nouvelle-Écosse, en 1998. Tout en se familiarisant avec les organismes de développement économique de la province, ce dernier s'est laissé convaincre qu'il existait de nombreux liens possibles entre la Nouvelle-Écosse et Belfast.

À l'invitation de M. Millar, une délégation du Canada atlantique s'est rendue à Belfast en janvier 1999. Des représentants de l'APECA, de Développement des ressources humaines Canada (DRHC), du ministère du développement économique et du tourisme de la Nouvelle-Écosse et du Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat (CDEE) ont passé près d'une semaine en Irlande du Nord.

En plus de rencontrer plusieurs professionnels et de mieux se renseigner sur leurs projets respectifs, les délégués fédéraux et provinciaux ont pu examiner de près le Belfast Business Opportunity Series (BBOS), un outil de développement sur CD-ROM permettant de cerner et de valider des projets d'entreprises. C'est le ARC qui a lancé le BBOS en 1997, en partenariat avec le conseil municipal de Belfast.

Les partenaires de la Nouvelle-Écosse préparent actuellement une version Internet du BBOS pour le bénéfice des entreprises et des intervenants en développement économique de la province, et qui pourrait éventuellement être offerte aux autres provinces de l'Atlantique.

L'automne dernier, la relation entre l'Irlande du Nord et la Nouvelle-Écosse a aussi mené à d'autres échanges. De jeunes Irlandais de Belfast sont venus en Nouvelle-Écosse et cinq jeunes Néo-Écossais sont allés en Irlande du Nord, dans le cadre d'un programme échange entre jeunes entrepreneurs, organisé par le CDEE.

Renseignements :
John Kavanagh, APECA
1 800 565-1228 JKavanagh@acoa-apeca.gc.ca



WEBLIAISONS

Le Plan d'affaires interactif

WWW.CBSC.ORG/IBP

Voici un bel exemple d'une technologie Internet adaptée aux entrepreneurs, actuels ou potentiels.

Diffusé en ligne par le Centre de services aux entreprises du Canada (CSEC), le Plan d'affaires interactif (PAI) est le premier logiciel de création de plan d'affaires conçu expressément pour Internet. Totalement interactif, il aide l'internaute à élaborer un plan d'affaires détaillé pour son entreprise, nouvelle ou existante.

Sa capacité de produire automatiquement l'état des résultats, l'état des mouvements de trésorerie et le bilan, rend le PAI particulièrement attrayant aux entrepreneurs peu habitués à ce type d'exercice. Une fois tous les renseignements soumis, le logiciel du PAI produira le plan y compris les prévisions financières.

Pour faciliter l'exercice, le PAI permet de sauvegarder son plan non achevé sur le serveur du CSEC pendant 60 jours et de le récupérer, en tout temps, pour continuer le travail.

De plus en plus d'éducateurs et de conseillers professionnels recommandent cet outil aux entrepreneurs déjà à l'aise avec Internet. Le PAI s'est par ailleurs mérité la médaille d'argent des prix de distinction 1999 dans le cadre de la Semaine de la technologie dans l'administration gouvernementale.

Statistiques du PAI au Canada atlantique

Plans d'affaires	complétés	en préparation (au 20 juin)
T.-N.	514	167
N.-É.	1152	217
N.-B.	784	217
Î.-P.-É.	46	99
Total	2914	700

Plans par secteur	Manufac-turier	Primaire	Détail	Services	Autres	Total
T-N	65	13	89	204	62	409
N-É	62	13	293	470	162	960
N-B	53	3	127	368	86	611
Î-P-É	30	2	73	212	62	366

LE PROGRAMME NÉO-ÉCOSSAIS

Open for Business outre-mer

Un programme d'entrepreneurship pour jeunes créé au Canada atlantique devient international. La Suède possédera bientôt quatre centres d'entrepreneurship pour jeunes associés au réseau *Open for Business* (OFB), dont le siège social se trouve à Halifax, en Nouvelle-Écosse.

Les centres suédois se joindront aux huit centres OFB fonctionnant en Nouvelle-Écosse. D'autres centres OFB ouvriront bientôt en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse. Des discussions sont également en cours pour la création de centres au Nouveau-Brunswick, à l'Île-du-Prince-Édouard, à Terre-Neuve et en Alberta.

Pour les jeunes

Conçus pour les jeunes, les centres OFB visent à sensibiliser quiconque souhaite démarrer, améliorer ou faire grandir son entreprise aux étapes précédant et suivant la mise en oeuvre. Les centres préconisent l'approche personnalisée; on y reconnaît l'importance du cas par cas.

Les installations et les équipements des centres OFB sont mis gratuitement à la disposition des entrepreneurs. Ces lieux favorisent le réseautage et le partage des connaissances. Les entrepreneurs ont accès gratuitement à de la documentation et à des ordinateurs équipés de logiciels de planification des affaires et branchés à Internet.

Les centres offrent un service d'orientation précieux aux clients qui souhaitent bénéficier de l'expérience d'autres entrepreneurs, ainsi que des services d'agences communautaires de soutien social, d'encadrement pédagogique et d'aide à l'entreprise. Une vaste gamme d'ateliers concernant les affaires et dirigés par des chefs d'entreprise et des animateurs de la région sont offerts dans les centres OFB pour des frais minimes.

Gestion

Les centres OFB ont été créés par le Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat (CDEE), et fonctionnent en Nouvelle-Écosse depuis le milieu de 1996.

Le personnel des centres comprend un directeur et des apprentis ayant reçu une formation en entrepreneurship. Vingt directeurs, coordonnateurs, animateurs et assistants suédois ont déjà terminé leur formation OFB, offerte par des animateurs certifiés auprès du CDEE à Halifax. En août, d'autres membres du personnel suédois viendront suivre leur formation en Nouvelle-Écosse.

Les installations et les équipements des centres OFB sont mis gratuitement à la disposition des entrepreneurs.

Ces lieux favorisent le réseautage et le partage des connaissances. Les entrepreneurs ont accès gratuitement à de la documentation et à des ordinateurs équipés de logiciels de planification des affaires et branchés à Internet.

Démarrages et création d'emplois

Sept des huit sites OFB existants fonctionnent depuis moins de deux ans en Nouvelle-Écosse, et les résultats de l'exercice financier de 1999 sont impressionnants.

Le réseau OFB a contribué à la création de 168 nouvelles entreprises, de 213 emplois à temps plein et de 51 emplois à temps partiel; a sensibilisé 42 473 personnes à l'entrepreneurship lors de rencontres individuelles, d'ateliers et d'exposés dans les écoles; et le personnel a effectué 2 839 aiguillages vers d'autres organismes. Voilà qui illustre bien pourquoi OFB constitue un tremplin pour d'autres programmes s'adressant aux jeunes ou liés à l'entrepreneurship.

Open for Business est un projet du CDEE rendu possible grâce à des partenaires communautaires et à Développement des ressources humaines Canada. Le CDEE est un partenariat financé par le ministère de l'éducation de la Nouvelle-Écosse et l'Entente de COOPÉRATION Canada-Nouvelle-Écosse sur la diversification économique. L'Entente est gérée par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique et le ministère du développement économique de la Nouvelle-Écosse.

Obtenez la liste complète des centres OFB à www.ceed.ednet.ns.ca/What/Open.html.

Renseignements :
CDEE, 1 800 590-8481 ou 1 902 424-5263

Jeune professionnelle aide jeune entreprise

Jeune, énergique, dynamique, engagée... de toute évidence, Marie Thibeault de Bathurst possède l'essentiel pour bien faire son travail, c'est-à-dire, promouvoir l'entrepreneurship chez les jeunes.

Lorsque Marie parle d'affaires avec un client, elle s'imagine souvent en train de préparer son propre projet d'entreprise. Le dicton « Pensez comme un entrepreneur pour aider un entrepreneur », elle l'applique régulièrement.

Âgée de 29 ans, elle serait elle-même admissible au Programme de capital d'appoint de l'APECA, qu'elle recommande régulièrement à sa clientèle de jeunes et de nouveaux entrepreneurs. D'ailleurs, elle n'écarte pas la possibilité de lancer un jour son entreprise.

« Je suis originaire de Bathurst et de retour chez moi après mes études, j'entendais beaucoup de gens se plaindre des problèmes économiques de la région. J'ai choisi d'essayer de changer les attitudes, surtout auprès des jeunes entrepreneurs car c'est nous autres qui ferons la différence dans le futur. »

À son arrivée au Centre de développement et d'entrepreneurship Chaleur (CDEC) en 1997, elle s'embarque à fond. Outre ses fonctions professionnelles, elle se joint à plusieurs comités : Centre des jeunes de Bathurst, Avenir Jeunesse Chaleur, représentante jeunesse à un comité de travail de la ville de Bathurst sur le développement économique, Fédération des jeunes Canadiens français.

Elle prend également la direction bénévole du comité local Jeunes entreprises (J.E.). Sa persévérance et son dévouement dans cet organisme apporteront vite des dividendes : la Conférence atlantique J.E. s'ouvre officiellement à Bathurst, le 24 mars 2000! C'est la première fois que cette rencontre annuelle d'envergure, regroupant durant trois jours près de 200 jeunes entrepreneurs des quatre provinces atlantiques, a lieu dans une petite communauté. La conférence J.E. édition 2000 est couronnée de succès. Qui plus est, les organisateurs innovent à plusieurs égards : bilinguisme, salon d'informatique, activités socioculturelles, etc.

« C'est une réalisation dont je suis très fière. Nous avons démontré avec éclat que les jeunes entrepreneurs en milieu rural sont aussi créatifs et dynamiques qu'ailleurs, y compris dans les principaux centres urbains de l'Atlantique. »

En 1998, le travail de Marie auprès des jeunes se concrétise encore davantage : Développement des ressources humaines Nouveau-Brunswick s'associe au CDEC pour promouvoir l'entrepreneurship chez sa clientèle, surtout des jeunes. En plus d'aider à financer le poste de Marie, l'entente fait augmenter le nombre de jeunes qui passent par le CDEC chercher des conseils et du soutien technique pour élaborer leur plan d'affaires.



A. Marie Thibeault, Agente de développement, CDEC, Bathurst, N.-B.

« Je n'avais jamais imaginé revenir dans ma communauté après mes études et avoir comme mission d'aider la jeunesse par le développement de l'entrepreneurship. Ça me stimule personnellement et en plus, ça correspond tout à fait aux objectifs de mon employeur. »

Après trois ans en développement, Marie constate que les professionnels comme elles ont encore du chemin à parcourir pour faire connaître leur profession et leurs services.

« Il faut travailler encore plus fort pour que les gens sachent ce qui se passe dans nos bureaux, y compris les gens d'affaires. Dernièrement, j'apprenais qu'une jeune femme est allée voir une agence de crédit pour financer le démarrage de son entreprise. Le pire, c'est qu'elle aurait été admissible à nos programmes, et à des taux beaucoup plus avantageux. On est souvent surpris de réaliser à quel point nos services sont mal connus. »



POINT DE VUE

Le pouvoir du partenariat :

RENFORCER
L'ENTREPRENEURSHIP
par Dan Mosher

L'entrepreneurship comme choix de carrière dans le système d'éducation du Canada atlantique a maintenant sa place aux côtés de la médecine, du droit et de l'enseignement. En fait, les derniers résultats de sondages nationaux réalisés auprès des jeunes Canadiens montrent que ceux-ci souhaitent de plus en plus lancer leur propre entreprise.

Cela pourrait expliquer pourquoi il y a tant de programmes et d'occasions d'aider les jeunes à poursuivre leurs rêves. Cependant, il est encore difficile de trouver à qui parler et où commencer à chercher de l'information.

C'est pour cette raison que nous devons créer un partenariat entre tous les organismes conçus pour aider les Canadiens de l'Atlantique à retrouver l'esprit d'entreprise qui a défini le Canada atlantique il y a 100 ans. Les organismes de développement de l'entrepreneurship du Canada atlantique figurent parmi les meilleurs au monde. Le talent et l'engagement des personnes dirigeant ces organismes ont généré des programmes et des centres qui font l'envie du reste du monde.

Maintenant, tout ce que nous avons à faire, c'est de nous réunir et de forger la culture entrepreneuriale qui fera du Canada atlantique un endroit où il fera encore plus bon vivre.

Le moment est maintenant venu de célébrer nos réussites et d'être fiers de ce que nous avons accompli. Le Canada atlantique a établi des fondations idéales. Il ne nous reste qu'à construire notre avenir sur celles-ci! Voguons sur la vague de l'esprit d'entreprise qui déferle sur les provinces de l'Atlantique. Ce bulletin – *Entrepreneurship Atlantique* – est un premier pas vers l'union de tous nos efforts en développement de l'entrepreneurship dans la région. Félicitations!

Dan Mosher est directeur général du Comité des collèges de l'Atlantique pour le développement entrepreneurial inc., situé à St. John's (Terre-Neuve).
acced@acced-ccade.com
www.acced-ccade.com

Hommage aux parrains

de jeunes entrepreneurs



Matt Haliburton, un enseignant, et Tanya Shaw Weeks, une bénévole, sont les heureux récipiendaires d'un prix soulignant leur apport exceptionnel à l'entrepreneuriat, lors de la première

remise atlantique des Prix de l'entrepreneur planétaire, organisée à Halifax, le 5 mai 2000.

Les deux gagnants qui travaillent auprès des jeunes entrepreneurs ont reçu leur prix avec huit jeunes gens d'affaires qui connaissent actuellement du succès.

Le choix de M. Haliburton et de Mme Shaw Weeks tombent pile selon Chris Curtis, agent principal du Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat (CDEE), à Halifax, l'organisme en charge de l'événement. « Leurs prix veulent reconnaître symboliquement ces professionnels et bénévoles du Canada atlantique qui consacrent d'innombrables heures, voire leur carrière, à la promotion et au développement de l'entrepreneuriat. »

Matt Haliburton, qui enseigne l'entrepreneuriat à la Shelburne Regional High School, dans le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse, a reçu le prix *Éducateur de*

l'année en entrepreneuriat. Le soutien enthousiaste de M. Haliburton, ses commentaires constructifs et sa pédagogie positive ont encouragé de nombreux étudiants entrepreneurs. Il donne aussi de son temps à la collectivité, et organise chaque année un salon professionnel régional dans le gymnase de l'école pendant la Semaine de la PME.



Tanya Shaw Weeks, lauréate du prix *Parrain de jeunes entrepreneurs*, est elle-même jeune entrepreneure. Elle est originaire de Dartmouth, en Nouvelle-Écosse, et présidente-directrice générale

de Unique Patterns Design Ltd. et de Virtually Yours Inc. Elle a aussi remporté récemment le Prix néo-écossais du nouvel exportateur. Elle est membre de plusieurs comités d'entrepreneuriat et s'engage également dans le milieu de jeunes entrepreneurs, en participant à des initiatives de financement, en planifiant des programmes, en donnant des conférences et en agissant comme mentor auprès des jeunes gens d'affaires.

C'est Jake MacKinnon, propriétaire de Roadrunner Rickshaw Services, de Halifax, qui s'est mérité le prix Jeune entrepreneur de l'année, grand honneur de la soirée.

Liste complète des finalistes sur le site www.planetentrepreneur.com/spirit/spirit.html

Renseignements : CEED 1-800-590-8481 ou 1 902 424-5263

Autres Candidats

Éducateur de l'année en entrepreneuriat

Scott McKellor, enseignant, Nova Scotia Community College – Akerley Campus, Dartmouth (N.-É.)
Gordon Watson, enseignant, Ellenvale Junior High School, Dartmouth (N.-É.)

Parrain de jeunes entrepreneurs

Connie Woodside, directrice générale, Jeunes entreprises de Fredericton, Fredericton (N.-B.)
Rachel Sullivan, agente de développement de la petite entreprise, Saint Francis Xavier University Enterprise Development Centre (XEDC), Antigonish (N.-É.)

ENTREPRENEURSHIP :

Ce qu'en pensent les jeunes

Une série de groupes de discussion commandés par l'APECA en décembre 1999 donne un aperçu très utile de ce que les jeunes de la région pensent de l'entrepreneuriat, et de la façon dont le sujet devrait leur être communiqué. En voici les points saillants suivis d'observations.

- **Presque tous les participants ont indiqué qu'ils aimeraient lancer leur propre entreprise.** L'entrepreneuriat est manifestement considéré comme un choix viable par la plupart d'entre eux. Ainsi, on pourrait axer les interventions sur le passage des idées aux actes, en s'assurant que les jeunes sont renseignés sur les ressources et les programmes pertinents.

- **Ils commencent à penser sérieusement à leur choix de carrière, y compris à l'entrepreneuriat, au secondaire.** Voilà qui renforce le besoin de communiquer avec les jeunes au moins au secondaire. Ils doivent envisager l'entrepreneuriat au moment où ils commencent à évaluer leurs options.
- **Ils ont tendance à vouloir acquérir de l'expérience et à s'établir avant de lancer leur propre entreprise (dans 5 ou 10 ans).** Beaucoup d'entre eux ne connaissent tout simplement pas les ressources actuelles en financement et en conseils professionnels. Ainsi, le défi est de leur offrir des expériences et de l'aide visant à renforcer la confiance nécessaire pour qu'ils envisagent l'entrepreneuriat à court terme, plutôt que toujours à long terme.
- **La jeunesse rurale doit relever un défi supplémentaire.** Les résidents des zones rurales ont l'impression qu'un marché local est insuffisant pour faire vivre une entreprise. Souvent, ils ne pensent pas aux marchés à l'extérieur de leur région immédiate (ou ils les connaissent peu), ce qui du coup rend l'entrepreneuriat plus difficilement

réalisable. À nouveau, le défi est de susciter l'imagination, de réfléchir au potentiel du marché, peu importe où il se trouve.

- **Le terme « entrepreneur » peut être un obstacle.** Pour beaucoup, particulièrement les anglophones, le terme est associé à la haute finance, à des risques élevés et à un succès considérable. Bill Gates est un entrepreneur, mais ne l'est pas nécessairement le propriétaire d'une petite boutique. Le terme « entrepreneur » peut être rébarbatif; on préférera alors des expressions comme « lancer ou posséder son entreprise » ou « créer son propre emploi ».
- **Le financement est considéré comme l'un des principaux obstacles.** Les jeunes semblent être peu conscients du fait que le manque d'expérience ou de connaissances en affaires peut également être un obstacle, ce qui renforce le besoin de programmes combinant l'accès au financement, les conseils professionnels et l'encadrement.

Consultez le rapport complet à www.acoa.ca/french/library/reports/youthentre_frame.html

Programme de capital d'appoint

De la Hongrie jusqu'à Saint John : UN RÊVE DEVENU RÉALITÉ POUR DEREK RIEDLE

Parcourir la Hongrie en excursion peut ne pas sembler la façon de trouver sa voie; c'est pourtant ainsi que Derek Riedle a trouvé la sienne. Il y a quelques années, alors qu'il était en vacances, M. Riedle a remarqué un écran vidéo géant à Budapest.

« Je me suis dit, "Mais quelle bonne idée!" Et je me suis demandé comment je pourrais la mettre en pratique au Nouveau-Brunswick », explique-t-il.

Posséder sa propre entreprise n'a jamais été un rêve pour Derek Riedle. C'était simplement quelque chose qui, présumait-il, arriverait tôt ou tard. C'est ainsi qu'il y a trois ans, à l'âge de 26 ans, il décide de faire le saut; et après une année, son entreprise est en exploitation.

« Il n'y a jamais un instant précis où c'est 'oui' ou 'non', et il n'y a pas nécessairement d'élément qui vous décide d'aller de l'avant. À un moment donné, vous devez faire le saut. Vous amassez simplement l'information nécessaire et vous foncez. »

C'est donc à Saint John que Derek a lancé son entreprise qu'il nomme Media Planet. Au

début, sa compagnie se consacre au développement de grands écrans vidéo destinés aux centres commerciaux et de services. Mais l'entreprise prend vite de l'expansion et élargit ses horizons. À l'heure actuelle, Media Planet est un concepteur Web multimédia qui construit des pages Web, offre du soutien dans le commerce électronique, les plans d'affaires et l'accès au capital. Et sa liste de clients a franchi le cap des 100 noms au Canada atlantique et au Maine.

À sa fondation il y a deux ans, Media Planet employait deux personnes. Aujourd'hui, l'entreprise compte sept employés à temps plein.

Les genres de clients vont de la très grande société à la petite entreprise familiale, mais tous peuvent s'attendre à un service créatif de premier plan, assure Derek. Récemment, un site de commerce électronique réalisé par Media Planet a été nommé site de la semaine par le Globe and Mail.

M. Riedle savait qu'il ne serait pas facile de partir sa propre entreprise, mais il a reçu un coup de pouce par l'entremise du Programme de capital d'appoint de l'APECA. Un prêt de

démarrage l'a aidé à défrayer l'investissement initial et lancer son entreprise.

« Le prêt nous a aussi permis d'accéder au financement de notre propre banque. Il a facilité notre démarrage et nous a donné de la crédibilité », a-t-il expliqué. 🇨🇦



Derek Riedle, propriétaire, Media Planet

Le Programme de capital d'appoint a été mis sur pied en 1997, par suite de recherches et de consultations exhaustives auprès de jeunes entrepreneurs. À maintes reprises, ils ont indiqué que l'accès au financement et à la formation constituait leur principale pierre d'achoppement.

Le programme encourage les jeunes de 18 à 29 ans à mettre sur pied et à faire croître des entreprises qui créeront de l'emploi partout au Canada atlantique. L'APECA s'est associée aux Corporations locales de développement des entreprises (CLDE) et aux Commissions de développement économiques régionales pour l'exécution du programme.

Le programme consent des prêts remboursables non garantis pouvant aller jusqu'à 15 000 \$ pour le démarrage et l'expansion d'entreprises admissibles. L'intérêt et les modalités de remboursement sont flexibles tout comme le niveau de participation exigé du jeune entrepreneur. Une allocation d'orientation et de formation en gestion d'entreprise, pouvant aller jusqu'à 2 000 \$, est aussi accordée aux demandeurs de prêt.

Le programme répond aux attentes

Un examen du *Programme de capital d'appoint de l'APECA – ConneXion jeunes entrepreneurs* révèle que ce programme répond aux attentes fixées lors de son lancement, en 1997, quant à ses repercussions et à son efficacité.

Faits saillants

- Les entrepreneurs débutants ont dirigé 75 % des projets; le taux de démarrage d'entreprise se situe à 64 %.
- Le coût total moyen par emploi créé s'élève à environ 7 685 \$ (comprend le montant emprunté, les frais de formation et les frais d'administration); le montant moyen des sommes empruntées est de 10 840 \$.

- Quelque 45 % des clients participant à un sondage durant l'examen ont indiqué que le financement reçu du programme leur a permis d'obtenir de l'argent d'autres sources.
- Le sondage révèle que chaque projet a créé au démarrage en moyenne 1,8 équivalent temps plein (ETP), une donnée qui passe ensuite à 2,7 ETP pour les entreprises toujours en affaires; 29 % des projets emploient trois ETP ou plus.
- Le sondage ainsi que l'examen des dossiers confirment tous deux un taux élevé de réussite des projets, soit 92 %.
- Environ 17 % des clients ont exporté des biens ou des services.

Formation, orientation, mentorat

Afin de bâtir sur les succès du programme, l'APECA donne suite aux recommandations suggérant des moyens d'accroître l'efficacité du volet « orientation ».

La publication d'un manuel de gestion de cas, lequel sera distribué aux agences d'exécution, fait partie d'une mesure mise de l'avant. Cet outil servira de guide aux professionnels qui, pour le compte des jeunes entrepreneurs, s'occupent des divers aspects reliés à la formation, à l'orientation et au mentorat. 🇨🇦

Renseignements : Alan Woodworth, APECA
awoodwor@acoa-apeca.gc.ca ou 1 800 561-7862



A U C A L E N D R I E R

Pour publier un événement : 1 800 561-7862, poste 3800 ou info@acoa-apeca.gc.ca

DATE	ÉVÉNEMENT	ENDROIT	PROVINCE	RENSEIGNEMENTS
Septembre	Exposition <i>Manufactured Right Here</i>	Corner Brook	T.-N.	1 709 729-2781
13-15 sept.	AGA des Corporations locales de développement des entreprises (CLDE) de l'Atlantique	Sydney	N.-É.	www3.ns.sympatico.ca/tgis/video/English/emain.html
24-26 sept.	Forum <i>North Atlantic</i>	Corner Brook (Marble Mountain Resort)	T.-N.	1 709 639-1062 inquiries@naf2000.org www.naf2000.org
12 oct.	Banquet du Grand prix de l'Entrepreneur de l'année de l'Atlantique (Ernst & Young)	Halifax	N.-É.	liz.ness@ca.eyi.com www.eoy.ca 1 902 420-1080
17 oct.	Gala du Prix de la Banque de développement du Canada pour Jeunes entrepreneurs	Ottawa	Ont.	http://www.bdc.ca
18-25 oct.	<i>Softworld 2000</i>	Halifax	N.-É.	www.softworld2000.com
22-28 oct.	Semaine nationale de la PME		Canada	
26 oct.	Banquet du Grand prix national de l'Entrepreneur de l'année (Ernst & Young)	Ottawa	Ont.	eoy@ca.eyi.com www.eoy.ca 1 888 946-3694
27 oct.	Conférence et Foire-info pour la petite entreprise de l'Î.-P.-É.	Summerside	Î.-P.-É.	http://foiresinfo-entreprise.ic.gc.ca 1 800 668-1010
9-12 nov.	Grand prix international de l'Entrepreneur de l'année	Palm Springs, Cal.	É.-U.	eoy@ca.eyi.com www.eoy.ca 1 888 946-3694
17 nov.	Conférence et Foire-info pour la petite entreprise de Terre-Neuve	St. John's	T.-N.	http://foiresinfo-entreprise.ic.gc.ca 1 800 668-1010
19-21 nov.	Femmes entrepreneures de l'Atlantique 2000 : en route vers le succès	Moncton	N.-B.	lucille.riedle@gov.nb.ca 1 506 856-3253
25 nov.	Banquet de l'Entreprise de l'année du Conseil économique du Nouveau-Brunswick	Moncton	N.-B.	1 800 561-4446
27-30 nov.	14 ^e Conférence des ministres de l'Éducation du Commonwealth - Symposim parallèle et Foire commerciale	Halifax	N.-É.	ccem.ednet.ns.ca 1 902 424-3448
21 avril 2001	Banquet du Gestionnaire de l'année et AGA du Conseil économique du Nouveau-Brunswick	Fredericton	N.-B.	1 800 561-4446

L'avancement des femmes en affaires :

ON CHERCHE DES SOLUTIONS

À quoi s'attendre au chapitre du développement de l'entrepreneurship chez les femmes de la région Atlantique, en ce début de millénaire?

À l'invitation de l'APECA, quelque 25 personnes ont débattu de cette importante question durant une journée complète, à Moncton (N.-B.), le 18 mai dernier. Et avant de se quitter, toutes ont convenu de l'importance d'approfondir encore bien davantage le sujet. C'est donc pourquoi on organise, du 19 au 21 novembre prochain, à Moncton, une conférence pan-atlantique sur les femmes en affaires.

Entretemps, des comités de travail formés à cette réunion du 18 se pencheront aussi sur d'autres questions, entre autres, la recherche sur les aspects particuliers de l'entrepreneurship chez les femmes de la région. 🇨🇦

Renseignements : Rose-Marie LeBlanc, APECA
rleblan5@acoa-apeca.gc.ca ou 1 800 561-7862

Conférence : Lucille Riedle, Conseil consultatif sur la condition féminine du N.-B., lucille.riedle@gov.nb.ca ou 1 506 856-3253.