ACCÈS
COLOMBIE-BRITANNIQUE
avril - juin 2004

Firstbusiness.ca

Un site Web destiné spécifiquement aux entrepreneurs autochtones de la Colombie-Britannique

par Michelle Glen

Que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur des réserves, les entrepreneurs autochtones font face à un ensemble de défis tout à fait particuliers lorsqu'il s'agit de démarrer et de faire prospérer une entreprise. Les politiques et les lois qui gouvernent les Autochtones vivant dans les réserves et le piètre accès aux ressources, aux capitaux et aux réseaux d'affaires peuvent contrecarrer les efforts réfléchis et acharnés.

Len Hartley et l'équipe de rédacteurs et de concepteurs Web de l'entreprise **Hartley Media Ltd**. ont reconnu ces défis et décidé de créer un site Web pour traiter spécifiquement de ces questions. « Nous voulions établir tout un ensemble d'outils pertinents pour les entrepreneurs autochtones de la Colombie-Britannique », déclare Len Hartley.

Le projet Web a été financé par une contribution du **Centre de services aux entreprises Canada–Colombie-Britannique**, qui reçoit du financement de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada.

Le site **www.firstbusiness.ca** a été lancé en novembre 2003 lors de la quatrième conférence annuelle de réseautage pour le développement économique autochtone à Vancouver. Les commentaires initiaux des internautes sont très favorables.

En tenant compte de la diversité des contextes et des besoins des Autochtones de la province, les concepteurs ont fait en sorte que les informations communiquées sur le site Web soient pertinentes à la fois pour les adultes et pour les jeunes qui vivent en milieu rural ou urbain.

En plus de ces ressources et outils, le site présente les profils d'entrepreneurs et le récit de leur réussite. Len Hartley explique l'inclusion de ces éléments en ces termes : « La communauté des gens d'affaires autochtones est relativement petite en Colombie-Britannique, et ces récits contribuent à renforcer le sentiment d'appartenance de ses membres. »

Une autre caractéristique de ce site est la présence d'une carte comprenant toutes les limites territoriales traditionnelles et les noms traditionnels. Quand un internaute clique sur un territoire, il obtient une liste de contacts d'affaires autochtones dans la région.

Len Hartley espère que le site pourra être amélioré continuellement grâce aux commentaires des internautes et devenir ainsi plus pertinent et donc, plus utile. « Je le vois comme un travail en cours, comme quelque chose de vivant », explique-t-il.

Pour en savoir davantage sur les programmes et les services offerts par le Centre de services aux entreprises Canada–Colombie-Britannique, veuillez téléphoner au 1 800 667-2272 ou visiter son site Web à l'adresse www.smallbusinessbc.ca.

firstbusiness.ca
Un lieu de rencontre pour les entrepreneurs autochtones de la C.-B.
1 800 551-2276

Les exportateurs de Prin
de nouveau

par Cassandra Chowdhury

Charles Scott, directeur d'**Export Prince George**, décrit le partenariat entre son organisme et le programme **Gateway to Asia** comme un « mariage d'atouts ». Export Prince George fournit une production prête à augmenter et des entreprises de technologie, et Gateway to Asia, un solide réseau de contacts d'affaires sur le marché asiatique.

Charles Scott a entendu parler pour la première fois de Gateway to Asia à l'Export Expo en novembre 2002, à Burnaby. Peu après, Export Prince George était conviée à prendre part à une mission commerciale à Shanghai, en Chine. Bien que l'entreprise ne se soit pas jointe à cette première mission, les résultats positifs du voyage ont favorisé l'accroissement rapide de l'utilisation de S.U.C.C.E.S.S., un centre de formation et de développement des entreprises à Vancouver, et du projet Gateway to Asia à titre d'ambassades.

Quand une deuxième mission commerciale a été organisée à Ningbo, en Chine, Export Prince George s'est jointe à l'équipe. Six semaines avant la fin du voyage, celle-ci avait déjà récolté plus d'un demi-million de dollars en nouveaux contrats, et certaines sociétés ont fait immédiatement un deuxième voyage pour obtenir d'autres contrats.

« Gateway to Asia a donné au Nord de la Colombie-Britannique l'occasion d'explorer le marché asiatique au moment opportun. Et ce n'est qu'un début », déclare Charles Scott. « L'avantage pour nous, c'est que nous avons un groupe de sociétés qui ont une technologie à vendre, mais qui ne comprennent

Colombie-B

ce George se lancent sur ux marchés

peut-être pas le processus. Le programme Gateway to Asia est utile, car il offre une voie – pas la seule – mais une bonne voie. Les sociétés commencent à se rendre compte qu'elles peuvent changer l'orientation de leur production pour inclure d'autres destinations. Un bon rapport s'est établi entre Gateway to Asia et les capacités de production des sociétés d'ici. »

Le partenariat, maintenant considéré comme une priorité stratégique pour Export Prince George, offre des avantages directs et la perspective d'une prospérité future et d'une diversification économique à long terme dans la région.

Selon Charles Scott, Export Prince George souhaite vivement étendre ces avantages au reste du Nord de la Colombie-Britannique et au Centre de la province. « Nous ne nous considérons pas en concurrence avec les autres villes du Nord. Plus nous répandons le message qu'il y a beaucoup d'occasions d'affaires au Centre et au Nord de la Colombie-Britannique, plus nous serons nombreux à en profiter. Nous voyons cela comme un besoin régional et, dans la mesure où nous pourrons aider le projet Gateway to Asia à coopérer avec les autres villes de la région, nous le ferons. »

Charles Scott ajoute que Gateway to Asia aidera considérablement les entreprises du Nord de la Colombie-Britannique à pénétrer des marchés chinois d'importance stratégique. Il se dit très heureux du partenariat actuel.

Export Prince George est une coentreprise d'Initiatives Prince George et de la Société d'aide au développement des collectivités de Fraser Fort George. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Charles Scott au (250) 564-0282 ou visiter le site Web d'Initiatives Prince George à l'adresse www.initiativespg.com/ipg/business.

Nombre d'entreprises, de fabricants et de fournisseurs canadiens désirent vivement étendre leurs activités en Asie pour exploiter de nouveaux débouchés d'exportation, mais jugent souvent la première étape difficile et déconcertante. Parallèlement, de nombreux immigrants asiatiques veulent acheter des produits et des services canadiens afin de les exporter en Asie – surtout en Chine.

S.U.C.C.E.S.S. et Diversification de l'économie de l'Ouest Canada ont formé un partenariat pour mettre sur pied Gateway to Asia. Avec ce partenariat, les fournisseurs et les exportateurs membres ont désormais accès à de l'information, à des activités et à des services pour établir un réseau d'exportations sur le marché chinois. S.U.C.C.E.S.S. réunit les exportateurs canadiens originaires de Chine et les fabricants et fournisseurs canadiens qui souhaitent explorer les marchés d'exportation chinois. Les exportateurs canadiens originaires de Chine ont de nombreux contacts d'affaires en Chine et connaissent bien le marché chinois, de sorte que les deux parties tirent profit du partenariat.

Pour en savoir davantage sur cette initiative, veuillez communiquer avec S.U.C.C.E.S.S. au (604) 732-3278 ou visiter son site Web à l'adresse www.gatewaytoasia.ca.

Britannique

On récolte ce que l'on sème avec S.U.C.C.E.S.S.

par Cassandra Chowdhury

Quand Sylvester Leung est arrivé en Colombie-Britannique en provenance de la Chine, il savait que son pays d'origine avait besoin du bois d'œuvre de cette province. Ayant travaillé dans l'industrie chinoise du bois d'œuvre, il connaissait parfaitement les difficultés que la Chine avait à maintenir un approvisionnement constant et à répondre à la demande croissante en bois d'œuvre de haute qualité. Ce dont il avait besoin, c'était de mieux connaître le marché canadien et les moyens d'entrer en contact avec les réseaux d'affaires de la province.

Sylvester Leung et sa femme ont alors découvert **S.U.C.C.E.S.S.**, une organisation qui entretient de solides liens commerciaux et sociaux avec la communauté chinoise du Canada.

« Tout le monde connaît S.U.C.C.E.S.S. », déclare Sylvester Leung. « C'est une organisation qui offre de très bons services et un grand nombre de programmes. On la voit dans les salons commerciaux, les expositions et les événements dans le quartier chinois. »

Grâce à S.U.C.C.E.S.S., Sylvester Leung a entendu parler de l'initiative **Gateway to Asia**. « Gateway to Asia a ouvert la porte à l'exportation du bois d'œuvre, dit-il. Elle m'a mis en rapport avec de bons contacts par ses activités de réseautage, ses expositions et ses salons commerciaux. Je me suis familiarisé avec la Colombie-Britannique, le marché et l'industrie du bois d'œuvre. »

Cette mise en rapport semble avoir été le tournant décisif qui a permis à Sylvester Leung de mettre à profit ses connaissances pour lancer une entreprise dans son nouveau pays. Il exerce maintenant ses activités sous l'enseigne **Golden Field Investments**, une société qui exporte directement à l'ancien employeur de Sylvester Leung, à Beijing, du bois d'œuvre provenant des usines et des entreprises forestières de la Colombie-Britannique.

« Les Canadiens ont parfois de la difficulté à comprendre la pratique des affaires en Chine. Les gens qui connaissent la Chine et son marché peuvent avoir un grand avantage », déclare Sylvester Leung. « Je sais ce qui est disponible ici et ce dont on a besoin en Chine. Je peux donc trouver les bons produits du bois à exporter. » Maintenant en activité depuis un an, Golden Field entretient un vaste réseau de contacts avec les usines et les entreprises forestières, ce qui lui permet d'approvisionner régulièrement les acheteurs chinois malgré les problèmes continus de l'industrie forestière en Colombie-Britannique.

Les affaires sont stables, aux dires de Sylvester Leung, qui songe à faire fond sur cette stabilité. Il espère commencer à exporter une plus grande variété de produits pour le marché populaire du bricoleur en Chine.

Sylvester Leung croit que les Canadiens originaires de Chine peuvent grandement contribuer à faciliter les exportations canadiennes dans ce pays, et que Gateway to Asia est un lien solide entre les deux groupes.

Pour en savoir davantage sur Golden Field Investments, veuillez téléphoner au (604) 839-1688.