ACCÈS
MANITOBA
octobre - décembre 2002

Les racines de la réussite

par Myleen Aco

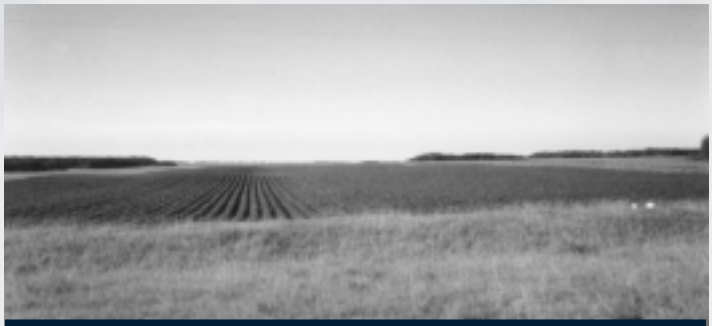
Depuis plus de dix ans, la Première nation de Swan Lake récolte les fruits de la réussite grâce à la culture des pommes de terre sur une ferme qui peut se vanter d'avoir pour client la Midwest Foods Company Ltd.

La **Swan Lake First Nation Potato Farm** a eu son lot de défis à relever. Comme c'est le cas pour de nombreuses entreprises, le plus grand problème a été le financement. C'est avec l'aide de la **Société d'aide au développement des collectivités (SADC) Dakota Ojibway** que l'entreprise a pu élaborer un plan d'entreprise et obtenir un prêt pour l'achat d'équipement agricole et de production. Elle rembourse maintenant ce prêt par des versements annuels.

Cette entreprise à but lucratif procure à la petite communauté du Sud-Ouest du Manitoba où le taux de chômage est élevé un développement économique dont elle avait grandement besoin.

« La ferme productrice de pommes de terre est une véritable réussite », déclare Kim Bullard, directeur général de la SADC Dakota Ojibway. « Elle crée des emplois et renforce la collectivité. »

Parmi les défis que la ferme a dû relever, mentionnons l'augmentation du prix de la vaporisation de fongicide ainsi qu'une invasion de doryphores (mouches de la pomme de terre) dans la région. Gestionnaire à la ferme, Bob Green déclare que l'entreprise a appris à relever ces défis jour après jour et à s'y préparer.



Vue des champs de pommes de terre de Swan Lake.

« Il faut connaître son domaine, être au courant de tous les problèmes qui nous attendent et nous y préparer », explique M. Green. « La SADC Dakota Ojibway a su nous aider dès le début, lorsque la Première Nation de Swan Lake a décidé de se lancer dans la culture de la pomme de terre. »

Les SADC aident les collectivités rurales et du Nord à atteindre leur plein potentiel économique et à renforcer leurs collectivités.

Le Community Futures Partners of Manitoba (CFPM), qui représente les Sociétés d'aide au développement des collectivités du Manitoba, est membre du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien et reçoit un appui financier de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada. Au Manitoba, 16 SADC desservent les régions rurales et du Nord. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les SADC, visitez le site Web du CFPM à www.cfpm.mb.ca.

Au bout de la courbe… un nouveau départ!

Larry Smykalski de Prime Auto Sales pose fièrement devant une de ses autos.

par Myleen Aco

La route a été tortueuse et les obstacles nombreux, mais Larry Smykalski peut enfin vivre sa vie à fond de train grâce à sa nouvelle entreprise, **Prime Auto Sales**. Il a pu y arriver grâce à un prêt du **Centre de vie autonome** en vertu du **Programme d'aide aux entrepreneurs handicapés des régions urbaines**.

Prime Auto Sales est une entreprise à domicile qui achète des autos en gros et les améliore en ajoutant des éléments de finition au goût du client, comme des rayures ou de nouvelles jantes. Au cours de son premier mois d'exploitation, M. Smykalski a préparé et vendu deux autos.

« L'entreprise est déjà une réussite », déclare M. Smykalski. « La vie n'est plus la même pour moi. Je suis fier de moi et j'ai retrouvé ma dignité. Je suis peut-être handicapé physiquement, mais ma tête fonctionne toujours. »

Toutefois, le chemin de la réussite n'a pas été bordé de roses. Il a dû relever les mêmes défis qu'un grand nombre de propriétaires de petites entreprises – le manque de fonds. En outre, il a été sans emploi pendant neuf ans en raison de problèmes de dos et parce qu'il est atteint de la maladie de Crohn. Actuellement, M. Smykalski doit encore prendre des médicaments et ne peut se tenir debout que trois heures par jour.

Le prêt qu'a reçu M. Smykalski lui a permis de payer les dépenses liées au démarrage de son entreprise, comme la publicité, les frais généraux de son bureau à la maison et la commission des sous-traitants. M. Smykalski a en outre reçu des conseils judicieux du **Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba (CSEC-M)**. Il a participé à des ateliers pour apprendre comment élaborer son plan d'entreprise, effectuer des recherches sur l'industrie et examiner les tendances du marché.

« Les organismes comme le CSEC-M et le Centre de vie autonome sont prêts à vous aider », affirme M. Smykalski à l'intention des autres entrepreneurs handicapés. « Ils vous offrent plus que de l'information et des prêts. Ils vous considèrent comme une personne à part entière et s'intéressent à vous. C'est là le genre de service personnalisé que je peux maintenant offrir dans ma propre entreprise. »

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les services offerts par Prime Auto Sales, composez le (204) 885-7899.

Le Programme d'aide aux entrepreneurs handicapés des régions urbaines est un programme de prêts financé par Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO). Il vise à appuyer l'engagement du gouvernement fédéral à l'égard des Canadiens et des Canadiennes qui souffrent d'un handicap, en éliminant les obstacles qu'ils doivent franchir et en augmentant les possibilités de travail autonome. Pour plus d'information sur le sujet, consultez le site Web du Centre de vie autonome, à l'adresse www.ilrc.mb.ca.

Le CSEC-M fait partie du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien, qui est soutenu financièrement par DEO. Visitez son site Web à www.cbsc.org.

Communiquez avec l'avenir grâce à Telecom Options

par Myleen Aco

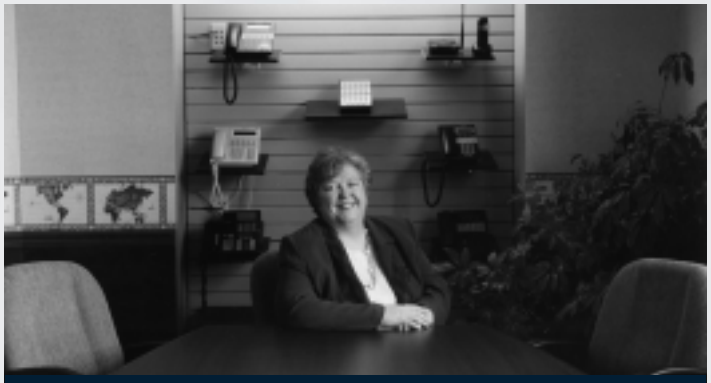
L'évolution de la technologie met les petites entreprises au défi de réduire leurs frais de télécommunications tout en se concentrant sur les éléments essentiels de l'entreprise. Marielle Decelles-Brentnall s'est donnée pour tâche de faciliter les choix des entrepreneurs canadiens.

Mme Decelles-Brentnall est présidente de **Telecom Options Inc.**, une entreprise innovatrice qui offre des services indépendants de gestion des télécommunications. Elle offre des taux concurrentiels pour les appels locaux, les appels interurbains et les systèmes de messagerie vocale. Telecom Options effectue en outre l'installation de systèmes téléphoniques, vend des appareils et de l'équipement, et offre des services spéciaux comme les téléconférences ou l'utilisation de cellulaires.

Depuis deux ans, les ventes de Telecom Option ont augmenté de 300 p. 100. Démarrée comme une entreprise à domicile en 1996, l'entreprise s'est agrandie deux fois. La dernière expansion a permis de créer deux nouveaux emplois. La clientèle de l'entreprise se compose surtout de petites et moyennes entreprises, mais elle compte également des clients plus importants comme U-Haul.

Le principal défi de Mme Decelles-Brentnall était d'ordre financier. Ce n'est pas un produit qu'offre l'entreprise, mais plutôt un service, ce qui complique les choses lorsque vient le temps de trouver du financement. Le déménagement dans des locaux plus spacieux était un autre défi, tout comme celui de conserver son personnel. « Il n'est pas toujours facile pour une petite entreprise de conserver son personnel », explique-t-elle. « Les grandes entreprises peuvent offrir des salaires plus élevés. Il nous est difficile d'être concurrentiel en ce sens. »

Bien que Mme Decelles-Brentnall n'ait jamais senti que le fait d'être une femme était un obstacle dans une industrie axée sur la technologie, elle sait qu'un bon nombre d'autres femmes entrepreneurs devront relever des défis à cet égard et elle leur recommande de chercher de l'aide auprès du **Centre d'entreprise des femmes du Manitoba (CEF)**.



Marielle Decelles-Brentnall dans la salle de conférence de Telecom Options.

Le CEF a fourni des fonds pour deux des projets de Telecom Options. Le premier prêt a permis de financer l'achat d'équipement pour une installation de télécommunication dans un édifice de plusieurs locataires. Le deuxième prêt, qui a déjà été remboursé, a permis d'améliorer les locaux qui abritent actuellement l'entreprise.

« Le Centre d'entreprise des femmes s'est avéré une ressource inestimable », déclare Mme Decelles-Brentnall. « On y fait un excellent travail, de manière consciencieuse. Les femmes entrepreneurs devraient communiquer avec le Centre pour prendre conscience de toutes les ressources qu'il met à leur disposition. »

Pour en savoir plus sur les services offerts par Telecom Options Inc., téléphonez au (204) 233-6100 ou visitez son site Web à www.telecomoptions.com.

Le Centre d'entreprise des femmes aide les femmes entrepreneurs à démarrer ou à développer leur entreprise. Il offre son appui et un vaste éventail de possibilités partout au Manitoba et fait partie du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien qui est soutenu financièrement par Diversification de l'économie de l'Ouest Canada. Visitez le site Web du Centre d'entreprise des femmes à www.wecm.ca ou téléphonez sans frais au 1 800 203-2343.

Et que ça chauffe!

par Myleen Aco

Parcourir le chemin de la réussite n'a pas toujours été facile pour Henry Marion, mais il fonce maintenant à toute vapeur dans la petite collectivité rurale de Montcalm, au Sud du Manitoba.

M. Marion est propriétaire de **Ryte Heating Systems**, une petite entreprise qui fabrique et vend des systèmes de chauffage spécialement conçus pour les garages, les ateliers, les grandes étables et les poulaillers.

Henry Marion, propriétaire de Ryte Heating Systems, pose fièrement devant une de ses chaudières sans danger pour l'environnement.

M. Marion a lancé son premier modèle de chaudière il y a environ un an et demi, mais la conception de son prototype date déjà de huit ans. Actuellement, l'entreprise fabrique des chaudières qui brûlent des granules agricoles, du charbon, du grain de qualité inférieure, du maïs ou des pastilles de bois. M. Marion préfère les granules agricoles parce qu'ils sont plus sains pour l'environnement.

M. Marion souligne que le plus grand défi à relever a consisté à trouver du financement pour le démarrage de son entreprise. La plupart des banques ne voulaient pas le financer parce que le produit et son entreprise n'avaient pas « fait leurs preuves ».

Le **Conseil de développement économique des municipalités bilingues du Manitoba (CDEM)** a aidé M. Marion dans l'élaboration de son plan financier et de son plan d'entreprise. « Un bon produit trouvera toujours sa place sur le marché », déclare M. Marion. « Le CDEM a cru à mon idée, m'a appuyé et m'a donné la confiance nécessaire pour essayer de trouver des sources de financement. »

Malgré tous les problèmes pour obtenir du financement de démarrage, M. Marion poursuit son petit bonhomme de chemin vers la réussite. Il travaille à son entreprise avec un autre employé. Pour fabriquer ses chaudières, il achète de l'acier à Winnipeg. Il a des clients un peu partout dans l'Ouest canadien et reçoit même des demandes du Centre Nord des États-Unis.

« J'aimerais produire environ 40 chaudières par année », souligne-t-il. « Les entreprises concurrentes ne manquent pas, mais mes chaudières sont les plus propres et les plus efficaces. Les ventes ne tarderont pas à augmenter. »

Pour en savoir plus sur les produits et les services de Ryte Heating Systems, composez le (204) 746-8351.

Le Conseil de développement économique des municipalités bilingues du Manitoba fait partie du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien qui reçoit un soutien financier de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada. Visitez son site Web à www.cdem.com.