

Printemps 1998

Industry Canada
Library - Queen

FEB 19 1999

Industrie Canada
Bibliothèque - Queen

Ouest

Accès

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada - Bulletin

L'Ouest du Canada commence à voir l'influence que la petite entreprise a sur l'économie

DEO s'est consacré une dizaine d'années durant à la réalisation des objectifs de la création continue d'emplois et de la croissance dans l'Ouest et, à en croire de récents rapports, le Canada et les provinces de l'Ouest seraient en train de récolter les fruits de ces efforts. D'après une étude réalisée dernièrement par la société d'experts-conseils internationale KPMG, le coût global de démarrage d'une entreprise au Canada serait inférieur à celui aux États-Unis et dans cinq grandes puissances européennes. Le Canada est désormais un endroit idéal pour investir.

Il ressort de cette étude originale, qui s'intitule « *Le choix concurrentiel - Comparaison des coûts des entreprises au Canada, en Europe et aux États-Unis* », qu'il en coûte en moyenne 5,4 pour cent de moins pour lancer une entreprise (d'au moins 90 employés) et la faire rouler au Canada qu'aux États-Unis, ce qui se traduit par des économies d'un million de dollars américains par année pour certaines entreprises. Dans certains secteurs de technologie de pointe comme la fabrication de logiciels, nous avons un avantage de 15 pour cent sur nos voisins du Sud.

L'étude suggère en outre que le Canada mènera le peloton des pays industrialisés pour ce qui est de la croissance économique cette année et l'année prochaine. Selon les statistiques de l'Organisation de coopération et de développement économiques, le Canada a enregistré le taux de rendement du capital le plus élevé de tous les pays du G7, soit 19,2 pour cent. Ces résultats sont basés sur le modèle financier de KPMG, qui compare les principaux facteurs coût par région pour chacune des industries choisies (électronique, transformation des produits alimentaires, instruments médicaux, transformation des métaux, produits pharmaceutiques, matières plastiques, fabrication de logiciels et matériel de télécommunications), dans sept pays industrialisés (Allemagne, Canada, États-Unis, France, Italie, Royaume-Uni et Suède).

En quoi cela profite-t-il à l'Ouest et aux petites entreprises de la région? Les petites entreprises de l'Ouest figurent parmi les facteurs qui contribuent le plus à l'économie canadienne qui est en plein essor. Environ 2,2 millions de travailleurs sont des entrepreneurs ou sont au service de petites entreprises de moins de 50 employés. Les petites entreprises regroupent 51 pour cent de la population active des quatre provinces de l'Ouest.

Selon l'Enquête sur la population active de Statistique Canada, réalisée en novembre, le pays a connu en 1997 le meilleur taux de croissance de l'emploi depuis 1994. L'Enquête révèle que la croissance de l'emploi a repris en novembre, après un ralentissement de deux mois. Dans le courant de novembre, 34 000 emplois ont été créés au Canada, dont 19 000 dans les provinces de l'Ouest et 7 000 en Saskatchewan, province qui a enregistré le taux de croissance de l'emploi le plus élevé au pays. Cette bonne performance a stimulé le taux annuel de création d'emplois dans l'ensemble du pays. Au cours des 12 derniers mois, 331 000 emplois ont été créés au Canada, dont 105 000 dans l'Ouest. Depuis 1993, plus d'un million d'emplois ont été créés.

Avec l'élaboration de plusieurs programmes de prêts dans des industries en pleine expansion, notamment dans les secteurs des télécommunications, de la transformation à forte valeur ajoutée des produits agricoles et de la santé, DEO a fait preuve d'initiative dans la croissance des petites entreprises de l'Ouest. De plus, il a mis sur pied de nombreux programmes destinés aux secteurs prometteurs et explore des façons nouvelles et originales d'aider les petites entreprises à prospérer. Du jeune entrepreneur au propriétaire d'une petite entreprise désireux de pénétrer les marchés internationaux, en passant par tous les autres types de petite entreprise, DEO et son réseau de professionnels sont là pour offrir leur aide.

Pour en savoir davantage sur les programmes et services offerts par DEO aux petites entreprises de l'Ouest canadien, appelez au 1-888-338-9378. Vous pouvez obtenir un exemplaire de l'étude de KPMG en consultant le site Web de cette dernière à l'adresse suivante : www.prospectus.com, ou en appelant au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, au (613) 995-9403.

Contenu :

- Conférence des IFE prévue pour le mois de juin
- Plans de développement économique francophone
- Bâtir et maintenir une bonne réputation pour votre petite entreprise
- Nouvelles régionales en provenance du RSEDC



Diversification de l'économie
de l'Ouest Canada



*Message
de
Ronald
Dubamel,*

*Secrétaire d'État de
Diversification de
l'économie de l'Ouest*

Dix ans de succès et un avenir prometteur

*Au service de l'Ouest depuis une
dizaine d'années ...
Que nous réserve l'avenir?*

Il y a une dizaine d'années, on confiait à DEO, comme le nom l'indique, le mandat de « diversifier l'économie de l'Ouest canadien ». S'il est vrai que ce mandat est resté inchangé, il n'en demeure pas moins que les programmes et les services offerts par le Ministère - ainsi que les modes de prestation - sont très différents aujourd'hui.

DEO n'offre plus de subventions, ni de contributions. Il donne plutôt à toutes les petites entreprises de l'Ouest canadien accès à des informations et à des conseils, ainsi qu'à des fonds de prêts, grâce à son partenariat avec le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien. Outre DEO, ce réseau regroupe les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC), de même que les bureaux des Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC) et de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs, qui apportent tous beaucoup au groupe.

Le Réseau offre plus de 100 points de services dans l'Ouest, à partir desquels les petites entreprises peuvent avoir accès à un vaste éventail de ressources, y compris des renseignements sur le gouvernement, les services aux entreprises, les programmes, la réglementation et les prêts aux petites entreprises, ainsi que des conseils professionnels et des services d'encadrement. Les petites et moyennes entreprises de l'Ouest peuvent obtenir tous ces services gratuitement.

En travaillant en synergie, les membres du Réseau peuvent aider les Canadiens de l'Ouest à réussir à développer leur économie et à la consolider, de même qu'à contribuer, ce faisant, à la création continue d'emplois et à la prospérité des petites entreprises de l'Ouest.

*Si vous voulez ajouter votre nom à notre liste de
distribution ou avez des questions ou des commen-
taires sur la petite entreprise, veuillez communiquer
avec le rédacteur à :*

Accès Ouest
Diversification de l'économie de l'Ouest
9700, avenue Jasper, Bureau 1500
Edmonton (Alberta) T5J 4H7

Téléphone : (403) 495-4164 Télécopieur : (403) 495-6223
Adresse électronique : access.west@wd.gc.ca

Pour faire fructifier la vitalité naturelle des collectivités francophones

Le développement économique des collectivités francophones de l'Ouest canadien est une des grandes priorités de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada. Beaucoup de groupes locaux et d'associations provinciales ont donné le ton en faisant la promotion du développement économique des collectivités francophones, mais on a sous-estimé la viabilité économique et le potentiel de développement futur de ces collectivités. Ainsi, les réussites nombreuses et variées qui se sont produites dans ces collectivités n'ont presque pas eu d'échos hors des limites locales.

DEO, en partenariat avec des groupes provinciaux, des groupes d'entreprises et des entrepreneurs locaux, a orienté un certain nombre de programmes et de services ministériels vers les collectivités francophones dans le but de faire fructifier leur vitalité naturelle et leur main-d'œuvre qualifiée et bilingue. Le Ministère participe activement à un grand nombre de projets communautaires visant à promouvoir et à développer la viabilité économique des collectivités francophones minoritaires de l'Ouest du Canada.

La tribune des conférenciers

*Interrogés récemment au sujet de l'établissement et
du maintien de la réputation de votre entreprise au
sein d'une petite collectivité, nous avons demandé à
Mae Deans, agrégée de recherche au Western Centre
for Economic Research de l'Université de l'Alberta,
de nous faire part de ses réflexions sur la question.*

Une bonne réputation est particulièrement essentielle dans les petites collectivités, où tout le monde vous connaît ou a au moins « entendu parler » de vous, de vos parents et même de vos grands-parents. N'oubliez jamais que votre réputation ne dépend pas toujours uniquement de vous, le propriétaire de l'entreprise.

Une étude menée récemment auprès de propriétaires d'entreprises de services par la faculté de commerce de l'Université de l'Alberta a démontré que ces propriétaires considéraient qu'une bonne réputation représentait pour eux le facteur le plus important de compétitivité. Pourquoi donc la question de la réputation revêt-elle une telle importance?

La réputation, c'est l'opinion que les gens se font d'une entreprise et de son propriétaire. La qualité du travail, la sensibilité personnelle aux besoins des clients ou la rapidité du service sont autant d'éléments qui contribuent à asseoir une réputation. Les consommateurs, les fournisseurs, les employés, la famille, les amis, les rédacteurs en chef et les journalistes des journaux locaux, et même les concurrents s'intéressent tous de très près aux activités de votre entreprise. Ces personnes détiennent la clé de votre succès. Toutes les décisions que vous prenez sont susceptibles d'influencer la relation qu'entretient votre entreprise avec les personnes qu'elle sert.

En tant que propriétaire absorbé dans la gestion quotidienne de votre entreprise, vous risquez fort d'être amené à négliger l'image de votre société. L'établissement et le maintien d'une bonne réputation

Par exemple, dans l'Ouest canadien, le secteur du tourisme de langue française a connu une croissance remarquable ces dernières années. DEO a contribué à l'Association canadienne-française de l'Alberta (ACFA) dans le cadre d'un projet en plusieurs étapes qui a débuté par la création d'un inventaire des produits et des services de tourisme en langue française dans la province de l'Alberta. Cette première étape a été suivie d'une étude de cas des petites et moyennes entreprises touristiques qui offrent des services en français, puis d'une analyse de la demande du marché et de la définition des enjeux sur le plan des ressources humaines. La portée de ce mandat initial a été élargie pour créer un plan d'action à l'échelle de l'Ouest canadien pour le tourisme de langue française.

Parmi les projets récents, soulignons celui des quatre associations francophones de développement économique des provinces de l'Ouest qui ont joint leurs forces pour établir et promouvoir La route de la Francophonie, un itinéraire touristique qui relie un ensemble d'attractions touristiques en langue française dans l'Ouest canadien. Les associations provinciales ont fait une présentation sur le tourisme dans l'Ouest canadien dans le cadre du Deuxième forum des gens d'affaires francophones du Canada, qui s'est tenu à Winnipeg du 12 au 14 février 1998.

DEO mobilise également la participation de ses partenaires dans le Réseau de service aux entreprises de l'Ouest canadien, lequel englobe les bureaux des Sociétés d'aide au développement des collectivités, les Centres de services aux entreprises du Canada ainsi que les bureaux de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs, pour promouvoir et maintenir le développement économique dans ces collectivités. À long terme, le Ministère cherche à accroître la participation des associations provinciales de développement économique dans le domaine des services aux collectivités francophones.

Pour plus d'information concernant les programmes et services de DEO à l'intention des collectivités francophones, communiquez avec DEO au 1-888-338-9378 ou visitez notre site Internet à l'adresse suivante : www.deo.gc.ca pour des renseignements en français ou www.wd.gc.ca pour de l'information en anglais.

exigent des efforts considérables, mais vous pouvez alléger considérablement cette tâche en faisant appel à votre capacité d'écoute. Davis Young, dans son ouvrage intitulé *Building Your Company's Good Name*, met en évidence quelques étapes à franchir pour garder à l'œil en tout temps la réputation de votre entreprise.

1. Consultez des professionnels. Demandez à votre avocat ou à votre comptable de vous livrer le fond de sa pensée. Adressez-vous à quelqu'un en qui vous avez confiance et dont l'opinion vous importe.

2. Mandatez vos employés. Formez vos employés à rester à l'affût des commentaires et des suggestions. Quel que soit votre champ d'activité, vous avez besoin de connaître les besoins, les désirs et les opinions des consommateurs. Vous ne pourrez qu'y gagner à obtenir la collaboration de vos employés.

3. Promenez-vous. Soyez aussi visible que vous le pouvez. Promenez-vous dans les locaux de votre entreprise. La visibilité stimule l'enthousiasme, favorise l'esprit d'équipe et donne à vos employés l'occasion de vous parler de leur travail.

4. Inspirez-vous des chefs de file. Établissez une liste de gens d'affaires que vous admirez; observez leurs actions et écoutez leurs propos. Observez les entreprises prospères et celles qui en arrachent dans votre industrie. Quelles sont les différences entre les actions des unes et des autres, et quelles en sont les conséquences sur leurs affaires?

5. Prenez part aux activités de votre association commerciale. Ne vous contentez pas de vous joindre à un groupe; participez aux travaux d'un comité. Vous y gagnerez une foule de renseignements et établirez peut-être de précieux contacts par la même occasion.

6. Écoutez les critiques. Beaucoup de temps est consacré à cultiver et à nouer des relations avec la clientèle. Lorsqu'un client important vous laisse tomber, tâchez de savoir pourquoi. Prêtez la plus grande attention aux propos même les plus acerbes d'un client insatisfait.

7. Restez à l'affût des autres indices. Si vous avez aménagé dans un nouvel édifice ou de nouveaux locaux, votre nouvel emplacement n'est-il pas trop luxueux? En ce cas, vous envoyez peut-être aux consommateurs le signal d'une hausse prochaine de vos prix. Si votre entreprise est en crise, à qui appartiennent les automobiles qui se trouvent dans le stationnement?

La réputation de votre entreprise est aussi importante que le produit ou le service qu'elle fournit. La meilleure façon de connaître et de maintenir la réputation de votre entreprise est encore d'écouter. Donc, lorsque vous défendez vos produits ou vos services, souvenez-vous toujours que la réputation de votre entreprise vous suit comme une ombre.

Principaux articles du numéro précédent d'Accès Ouest

Les petites entreprises s'affairent dans l'Ouest.

Petits entrepreneurs, découvrez où trouver du financement.

Augmentez la valeur de votre petite entreprise grâce au Programme de prêts aux entreprises de produits agricoles à valeur ajoutée de DEO.

Comment faire le marketing de son entreprise avec les moyens du bord.

Le Programme d'aide aux entrepreneurs ayant une incapacité : une grande réussite dans les collectivités rurales.

DEO a un nouveau sous-ministre, Mme Oryssia Lennie

L'Alberta et la Saskatchewan sont les premiers à profiter des encarts supplémentaires présentant des nouvelles régionales des partenaires du Réseau dans **Accès - Alberta et Accès - Saskatchewan**

La demande d'essais à l'air accélère la croissance

Certes, la richesse des champs pétrolifères de l'Alberta a été une véritable bénédiction pour la plupart des entreprises de services d'entretien pétrolier. La demande pour des produits et des services écologiques ne cesse cependant d'augmenter de façon fulgurante. Pour la société **XL Air Pressure Service's Inc.** de Red Deer, la nouvelle ne pourrait être plus heureuse, puisqu'elle a commencé à offrir aux producteurs pétroliers une variante écologique aux essais d'étanchéité des pipelines.

XL Air a été fondée en 1995 par Linda Yelich, qui en est également la propriétaire et la présidente, quand celle-ci s'est rendu compte que son autre entreprise, Excel Pressure Testing Inc., ne pouvait tout simplement plus répondre aux demandes d'essai d'étanchéité à l'air. Mme Yelich, notant le besoin pour un nouveau service écologique, a sauté sur l'occasion de faire prendre de l'expansion à son entreprise, tout en donnant à Marc McCrae, l'un de ses employés les plus dévoués, la chance de réaliser le rêve de toute une vie.

Les producteurs d'hydrocarbures aiment les essais d'étanchéité à l'air comprimé parce qu'ils sont moins coûteux, plus rapides et moins dangereux pour l'environnement que les autres méthodes en usage. L'air normal est comprimé, pompé dans un pipeline et, une fois les essais terminés, relâché dans l'atmosphère. Dans les méthodes traditionnelles à base de fluides, le méthanol liquide ou l'eau doit être traité prudemment, récupéré et éliminé correctement. Les essais à l'air, nécessitant moins de traitement et de pré-

paration, sont moins dangereux et leur coût est jusqu'à quatre fois inférieur à celui des méthodes d'essai à l'aide de fluides. Ils sont aussi sept fois moins coûteux que les essais d'étanchéité à l'azote gazeux, autre méthode utilisée dans l'exploitation des champs pétrolifères.

XL Air offre, outre les essais d'étanchéité à l'air, des services de forage à l'air comprimé pour les puits de gaz naturel mal exploités. Cette méthode permet aux sociétés de prospection de détecter et d'évaluer les réserves de gaz à basse pression que la contamination des fluides empêcherait de déceler autrement.

XL Air a adopté le rose et le bleu pour afficher ses couleurs. Les tracteurs International Eagle utilisés pour transporter les charges contrastent avec le matériel de compression monté sur les remorques. « Notre matériel de compression, à la fine pointe de la technologie, est nouveau dans l'industrie », dit Bob Gould, l'un des membres clés de l'équipe des opérations à XL Air. Les unités sont dotées de compresseurs ou de boosters à haute densité et à haute pression. Ces boosters peuvent avoir un débit de 1,3 mmscf/d et une pression de 2 500 psi, ce qui est unique dans l'industrie. Les spécifications des boosters ont été initialement déterminées conjointement par McCrae et Gould, car ces derniers étaient les mieux placés pour savoir ce dont avait besoin l'entreprise pour se distinguer dans le secteur de l'exploitation des champs pétrolifères. Mme Yelich a donné à chacune des unités colorées des noms tout aussi colorés comme « Pink Lady » et



ais d'étanchéité à issance de XL Air



Linda Yelich, propriétaire et présidente de XL Air

« Miss Beth ». Elle a de plus incorporé cette combinaison de couleurs à Excel, faisant de cette dernière et d'XL Air les deux entreprises de services d'entretien des champs pétrolifères les plus « colorées » de l'industrie.

XL Air et Excel profitent toutes deux de la richesse des champs pétrolifères de l'Alberta, dans un contexte où les dépenses, le forage et les taux d'octroi des permis d'exploitation de puits atteignent des niveaux record. Mais, la croissance massive qu'a connue ce secteur a causé des maux de tête à certaines entreprises, en raison du manque de tours de forage, de main-d'œuvre et d'entreprises de services pétroliers comme XL Air et Excel. Ce boom, combiné au désir des producteurs de réduire les dangers pour l'environnement et de contrôler les coûts, oblige XL Air à travailler très fort pour se maintenir au niveau de son succès. « La demande pour les essais d'étanchéité et le forage à l'air comprimé augmente rapidement », explique Mme Yelich, « nous avons dû refuser du travail durant les deux saisons dernières, et ce, malgré que nous ayons loué de l'équipement supplémentaire. »

Pour répondre à la demande et maintenir un niveau de service supérieur, XL Air s'est procuré du matériel nouveau. Malheureusement, sa croissance, trop rapide, comme c'est le cas dans la plupart des entreprises au rythme de croissance rapide, l'empêche de recourir à ses sources habituelles de financement. « Nous étions dans une situation où même notre banque, qui nous manifestait de l'intérêt et nous appuyait, était dans l'impossibilité de nous aider », confie Mme Yelich.

« C'est alors que nous avons entendu parler du nouveau Programme de prêts aux entreprises du secteur de la technologie, offert par la Banque TD, Diversification de l'économie de l'Ouest

(DEO) et Environnement Canada. Grâce à ce programme, DEO a pu nous aider à obtenir un prêt à haut risque de la Banque TD, ce qui nous a permis d'acheter du matériel supplémentaire », explique Mme Yelich. « Sans ce financement supplémentaire, nous n'aurions jamais été capable de répondre à la demande grandissante pour nos services, et aurions ainsi perdu des recettes, voire des clients éventuels. »

Le Programme de prêts aux entreprises du secteur de la technologie environnementale figure parmi la dizaine de programmes de prêts aux petites entreprises mis sur pied par DEO en collaboration avec diverses institutions financières. Ces programmes permettent aux petites entreprises de technologie d'obtenir des prêts de capitaux patients, assortis de modalités flexibles, allant de 50 000 dollars à un million de dollars. Ce qui les distingue d'autres programmes, c'est que DEO offre gratuitement aux petites entreprises admissibles des renseignements et des conseils sur toute une gamme d'options de financement. Bien que DEO chapeaute les programmes et s'occupe d'évaluer l'admissibilité des entreprises, ce sont les banques qui décident ou non d'approuver les prêts. Environnement Canada, dont le rôle est de fournir à la Banque TD des évaluations techniques et commerciales des demandes reçues, considère que le programme de prêt est un élément important dans la promotion de la conception de technologies écologiques, de la création d'emplois et de la croissance dans l'Ouest.

« Grâce aux fonds supplémentaires que nous avons obtenus par l'intermédiaire de ce programme, nous sommes maintenant prêts à faire face à une croissance future », dit Mme Yelich. Compte tenu du nombre record de puits de forage en Alberta, des nouveaux projets de pipelines et de la demande grandissante de gaz naturel et de pétrole en provenance de cette province, l'essor d'XL Air et d'Excel devrait se poursuivre jusqu'à l'an 2000. « Si nous réussissons à maintenir la cadence, nous devrions être en mesure d'accroître substantiellement nos recettes globales au cours des prochaines années », prévoit Mme Yelich.

À l'heure actuelle, XL Air et Excel comptent 14 employés. Cela dit, étant donné le nombre record de puits de forage en exploitation en 1997 et le nombre d'importants travaux d'expansion de pipelines en cours, Mme Yelich envisage de recruter de nouveaux employés pour ces deux entreprises. « Nous voulons que nos clients continuent de considérer XL Air et Excel comme deux des meilleures entreprises dans l'industrie - sur le plan du service, du matériel et du savoir-faire. »

« N'allez surtout pas croire que nous flancherons sous la pression », dit Mme Yelich. « Après tout, la pression c'est notre affaire. »

Passion et détermination... La Conférence pour les femmes est pleine de promesses

par Sue Townley, propriétaire, Quest Communications
Directrice de la conférence

Que faut-il pour diriger une entreprise florissante?

Partout dans le monde, les entrepreneurs se posent régulièrement cette question. Ils cherchent à découvrir la formule d'attitude et de compétences qui leur permettra de créer une entreprise durable. Mais à quoi ressemble la bonne attitude et comment sait-on si l'on possède le bon agencement de compétences?

Les gens de l'*Alberta Women's Enterprise Initiative Association (AWEIA)* croient que le succès est directement proportionnel au degré de passion que votre travail vous inspire. La passion et la détermination donnent de l'énergie et de la persévérance, et suscitent un enthousiasme qui permet à la fois de relever les plus grands défis et de jouir des fruits de son travail. Cependant, en soi, la passion ne suffit pas à garantir la réussite d'une entreprise. Il faut également savoir manier avec beaucoup de doigté trois grandes branches de la gestion : la production de biens ou de services, la commercialisation et la gestion financière. La plupart des entrepreneurs ne possèdent pas les compétences nécessaires dans chacune de ces branches, par conséquent, la clé du succès consiste à se concentrer sur ce qui suscite la passion et à rassembler autour de soi une équipe de gestion à toute épreuve pour combler ses lacunes.

Ainsi, sous le thème de la passion et des compétences, l'AWEIA est fière de présenter sa *Conférence de 1998 dans l'Ouest canadien « Les femmes entrepreneurs : Pour une passion durable »* qui se tiendra les 12 et 13 juin 1998 au Shaw Conference Centre à Edmonton. Cette conférence de deux jours devrait plaire tout particulièrement aux femmes qui mettent une entreprise sur pied et à celles qui en exploitent déjà une.

Les séances sont produites par le Sirolli Institute, sous la direction de M. Ernesto Sirolli. S'inspirant de son concept unique de facilitation d'entreprise, M. Sirolli vous aidera à mettre sur pied votre entreprise et à en assurer la croissance en déterminant d'abord la passion et les compétences dont vous avez besoin pour réussir. M. Sirolli et ses collègues vous enseigneront ensuite à évaluer vos points forts et à rassembler votre propre équipe de soutien en gestion. Nous sommes convaincus que vous trouverez ces connaissances revigorantes et rafraîchissantes dans votre quête de la réussite.



M. Ernesto Sirolli

Le dîner de gala de la conférence sera un hommage aux femmes entrepreneurs! Après un somptueux repas de quatre services, vous pourrez apprécier l'humour de Women in Comedy, un spectacle mettant en vedette quelques-unes des femmes humoristes les plus talentueuses de

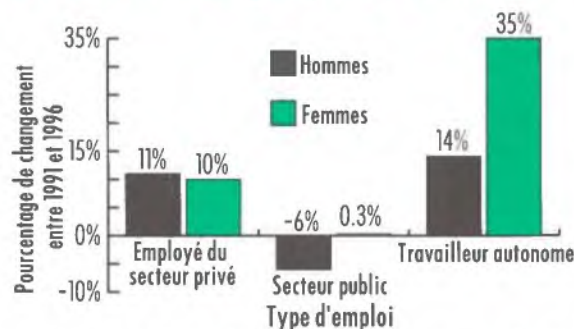
l'Ouest canadien. Le spectacle vous permettra également de voir la grande humoriste d'Edmonton Zandra Bell alias Shirley Best. Resplendissante dans son magasin à rayons, Shirley vous charmera par ses réparties terre-à-terre et sa façon bien à elle de décrire l'univers des femmes et les défis qu'elles doivent relever. Il ne fait aucun doute qu'elle sera un des points culminants de cette conférence.

Pour vous inscrire à la conférence ou pour plus de renseignements, communiquez avec Sue Townley chez Quest Communications à Calgary, par téléphone au (403) 238-4967 ou par courrier électronique à l'adresse suivante : stownley@telusplanet.net.

Pour ceux qui s'inscrivent tôt, soit avant le 30 avril, le prix sera de 125 \$ plus TPS. Ceux qui s'inscriront après le 30 avril devront payer 150 \$ plus TPS. Ne tardez pas, les places sont limitées et toutes les inscriptions doivent nous parvenir avant le 29 mai.

Au plaisir de vous rencontrer à Edmonton!

Les femmes d'affaires Un nouveau souffle pour l'économie



Source : Revue chronologique de la population active, Statistiques Canada

- Il existe environ 275 000 femmes entrepreneurs dans l'Ouest canadien.
- Le nombre de femmes entrepreneurs a augmenté de 35 % au cours des cinq dernières années.
- Dans l'Ouest canadien, 8 % de toutes les femmes sont des travailleuses autonomes comparativement à 5 % des femmes pour le reste du Canada.
- Les femmes qui ont un travail autonome se retrouvent surtout dans les services personnels et les services d'aide domestique (25 % des femmes et 10 % des hommes) et dans les services sociaux et de santé (8 % des femmes et 3 % des hommes).
- C'est en Colombie-Britannique que l'on retrouve le plus grand nombre de femmes entrepreneurs pour l'Ouest canadien avec un total de 116 000, mais c'est en Alberta, où 9,2 % des femmes sont des travailleuses autonomes, que l'on retrouve le taux le plus élevé d'entrepreneuriat féminin.
- Conscient que l'entrepreneuriat présente des occasions et des défis uniques pour les femmes, le ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO) a lancé l'Initiative pour les femmes entrepreneurs (IFE) en 1994.

Glas Aire Industries - Un succès exemplaire en exportation

Une solution toute simple aux problèmes « insolubles » le PECCI



Richard Chow,
nouveau diplômé

Comment pouvons-nous pénétrer de nouveaux marchés d'exportation si nous ne pouvons assumer le coût des compétences requises, et comment assumer ce coût si nous ne parvenons pas à pénétrer de nouveaux marchés? ▼



Omer Esen,
directeur général
de Glas Aire

▲ Comment puis-je décrocher cet emploi si je n'ai pas l'expérience requise, et comment acquérir cette expérience si je n'ai pas l'emploi?

« Nos succès au Japon sont largement attribuables à Diversification de l'économie de l'Ouest Canada », affirme Omer Esen, directeur général de Glas Aire. « Le programme PECCI nous a été très profitable. »

En 1995, la société Glas Aire de Vancouver s'est adressée à DEO pour obtenir de l'aide en vue de pénétrer le marché japonais. Glas Aire, un fabricant d'accessoires d'automobiles et de camions, entendait aussi exceller dans la conception et le perfectionnement de produits conçus pour satisfaire ce marché exigeant.

Pour y arriver, l'entreprise devait engager des experts en marketing, en génie et en design.

Nous avions justement le programme qu'il leur fallait - le Programme d'emploi en commerce international (PECCI).

Grâce à ce programme, Glas Aire a pu décrocher des contrats au Japon avec Toyota et Nissan. Pas si mal!

Quant à Richard Chow, il acquiert une précieuse expérience dans son champ d'activité.

« Beaucoup d'entreprises ont des budgets serrés, et ont besoin d'un encouragement pour embaucher de nouveaux diplômés », explique-t-il. « Le PECCI constitue un encour-

agement de ce type. Il m'a permis d'obtenir un emploi intéressant tout en donnant à Glas Aire la possibilité de vendre ses produits sur le marché japonais. »

Stimuler l'emploi et la croissance, c'est aider les petites entreprises de l'Ouest canadien comme Glas Aire et les nouveaux diplômés comme Richard Chow à atteindre leurs objectifs. Telle est notre raison d'être, et Glas Aire atteint maintenant ses objectifs sur le marché international.

À présent, que pouvons-nous faire pour vous?

Dans le cadre du Programme d'emploi en commerce international, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada défraie une partie du salaire d'un récent diplômé qualifié, sans emploi ou sous-employé, engagé par une entreprise pour la seconder dans la mise en oeuvre de sa stratégie de marketing sur le marché international. Pour plus de détails, appelez-nous.

1-888-338-9378

www.deo.gc.ca



Diversification de l'économie
de l'Ouest Canada

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



228890

Retourner le courrier non distrubutable à:
DEO Edmonton
Bureau 1500, Place du Canada
9700 avenue Jasper
Edmonton (Alberta) T5H 4H7



Le pouvoir de l'influence

Projeter une image d'affaires professionnelle

Projeter une image professionnelle rapporte à long terme. Votre client voit ce que vous lui présentez. Si la présentation de votre entreprise est soignée et d'apparence professionnelle, des en-têtes sur votre papier jusqu'à vos cartes d'affaires, c'est ainsi que votre entreprise sera perçue. Si la façon dont vous présentez votre entreprise inspire confiance, vous avez de bonnes chances que les clients vous recommandent aux gens qu'ils connaissent.

L'élaboration d'une image corporative et sa transmission à tous les échelons de vos activités d'affaires est une bonne façon de projeter une image de réussite qui s'imprénera dans l'esprit de vos clients. À cette fin, il ne suffit pas que le nom, les renseignements pertinents et le logo figurent sur vos cartes d'affaires, mais ils doivent aussi apparaître sur vos factures, sur vos feuilles d'information et sur le matériel d'aide à la vente. Vous devez prendre le temps d'élaborer une image corporative qui sera le reflet de votre entreprise, de vous-même et de votre façon de mener vos affaires.

L'élaboration de votre image corporative, ou image de marque, commence par votre logo et les couleurs que votre entreprise affichera. La ou les couleurs que vous choisirez pour votre entreprise sont moins importantes que la façon de les utiliser pour donner une impression de réussite. L'élaboration du logo est une question plus complexe. Vous devez vous assurer que vous n'empêchez pas sur l'image de marque d'une autre entreprise.

Lorsque vous choisissez un logo, faites des comparaisons. Rassemblez un certain nombre d'échantillons et étalez-les devant vous. Posez-vous certaines questions. Examinez celui ou ceux qui retiennent votre attention ou qui se singularisent; essayez de définir ce qui en est le point d'intérêt ou tout autre point de ce genre. À la lumière des réponses à ces questions, essayez ensuite d'élaborer des idées pour l'image de votre entreprise.

Votre logo fait une impression visuelle unique qui lie votre entreprise à une image. L'effet désiré est que, chaque fois que votre image sera vue, elle incitera le client à penser au même moment à votre entreprise (ou à ses produits). Puisque les personnes qui oeuvrent dans un même secteur d'affaires ont tendance à penser aux mêmes images pour représenter leur entreprise, le défi consiste à trouver un logo qui fait preuve d'originalité. La couleur et un logo bien conçu peuvent transformer un concept ordinaire en une image unique qui attirera l'attention sur votre entreprise, même parmi toutes les autres. Voici quelques idées pour vous aider à élaborer votre image.

- Le logo de votre entreprise ne doit pas nécessairement avoir un lien avec votre genre d'entreprise. Il peut s'agir d'un dessin abstrait, des initiales de l'entreprise, d'un nom ou d'à peu près n'importe quoi qui n'est pas déjà protégé par un droit d'auteur ou qui n'est pas une marque de commerce faisant déjà l'objet d'un dépôt légal.
- Modifiez les caractères ou combinez-les avec un graphique.
- Certains programmes de graphiques informatisés facilitent énormément la conception d'un logotype. Ils vous permettent d'en altérer la forme, d'en faire la rotation et bien plus encore. Les programmes de typographie vous permettent de créer vos propres polices de caractères, de combiner les polices existantes ou de créer des types de caractères tout à fait uniques.
- Dans les boutiques et les librairies d'art, vous trouverez de nombreux livres d'images prédessinées qui vous donneront de bonnes idées pour vos logos.

Votre carte d'affaires est « le » morceau de papier qui représente votre entreprise après votre départ d'une réunion avec un client potentiel. Ce morceau de papier a le pouvoir d'influencer les clients potentiels en transmettant une image de votre entreprise. La perception qui en résulte peut mener à l'élaboration d'une relation grandissante ou décourager cette relation.

Votre carte d'affaires doit être facile à lire et conçue de façon à ce que les renseignements les plus importants (le nom et le logo de l'entreprise, les numéros de téléphone et de télécopieur, ainsi que votre nom) soient clairs. Les adresses de courrier électronique et de site Web, s'il y a lieu, doivent être d'une composition plus petite et séparées des autres renseignements.

N'essayez pas de réaliser vous-même votre carte d'affaires. Après tous les efforts investis pour élaborer votre image, allez jusqu'au bout de ces efforts en laissant la réalisation de votre carte d'affaires à un imprimeur afin qu'il y ajoute une dernière touche professionnelle. C'est un investissement qui en vaut la peine et le coût initial en est très raisonnable en raison de la quantité de cartes que vous ferez imprimer.

Si vous avez besoin d'une aide additionnelle pour vos activités commerciales, communiquez avec un partenaire du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien. Il pourra vous aider relativement à votre plan d'affaires ou vous fournir les renseignements dont vous avez besoin.

1-888-338-9378

www.deo.gc.ca

Colombie-Britannique
Bureau 1200, tour Bentall 4
1055, rue Dunsmuir
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1L3

Alberta
Bureau 1500, Place du Canada
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 4H7

Saskatchewan
Bureau 601, Ed. S.J. Cohen
119, 4e avenue Sud
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 3S7

Manitoba
Bureau 712, éd. The Cargill
240, avenue Graham
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2L4



Ce Bulletin de nouvelles est publié par Diversification de l'économie de l'Ouest Canada. Si vous désirez contribuer à cette publication ou si vous avez des questions, veuillez s'il-vous-plait communiquer avec la direction des communications de DEO ou communiquer avec Accès Ouest aux numéros suivants : Téléphone : (403) 495-4164 Téléc. : (403) 495-6223 Adresse électronique : access.west@wd.gc.ca. Also available in English.