

Été 1998

Industry Canada
Library - Queen

FEB 19 1999

Industrie Canada
Bibliothèque - Queen

*Le gouvernement accorde
un allègement fiscal aux
petites entreprises pour les
aider à rendre leurs systèmes
informatiques conformes à l'an 2000*

Ouest

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

Le ministre des Finances, Paul Martin, a annoncé aujourd'hui qu'un allègement fiscal serait accordé aux petites et aux moyennes entreprises pour les aider à résoudre le problème touchant la conformité des systèmes informatiques à l'an 2000. Cette annonce s'inscrit dans le cadre plus général du rôle du gouvernement concernant le défi imposé par l'an 2000, coordonné conjointement par le ministre de l'Industrie, John Manley, et le président du Conseil du Trésor, Marcel Massé.

En vertu de la réduction fiscale annoncée aujourd'hui, les petites et moyennes entreprises auraient droit à une déduction pour amortissement accéléré pouvant atteindre 50 000 dollars, au titre des logiciels et du matériel informatique acquis en vue de remplacer les systèmes qui ne sont pas adaptés à l'an 2000. Les petites entreprises pourront ainsi déduire intégralement les dépenses admissibles dès l'année où elles sont engagées.

Le problème de conformité à l'an 2000 découle d'un défaut de conception des applications logicielles et de certains microprocesseurs, qui a trait à la désignation de l'année; ce problème pourrait avoir des conséquences dévastatrices lorsque l'année civile passera de 1999 à 2000. De nombreux logiciels, tels que les systèmes comptables, et certains types de matériel informatique, notamment les ordinateurs de bureau, les réseaux et les microprocesseurs contrôlant les systèmes de transport, la machinerie, les ascenseurs, le matériel de bureau, l'éclairage, la climatisation des immeubles et les systèmes de sécurité, risquent d'être touchés.

Bien que de nombreuses entreprises aient déjà pris des mesures afin de préparer leur système à l'arrivée de l'an 2000, d'autres n'ont encore rien fait en ce sens.

« Le problème de l'an 2000 est un défi économique de grande envergure pour l'économie canadienne, a déclaré le ministre Martin. Pour relever ce défi, les entreprises doivent agir rapidement. C'est pour cette raison que nous fournissons une aide fiscale ciblée, de manière à alléger les contraintes financières susceptibles d'entraver la prise des mesures qui s'imposent de la part des petites et moyennes entreprises. »

De façon plus précise, les petites et moyennes entreprises auront droit à une déduction pour amortissement accéléré à l'égard du coût des logiciels et du matériel informatique acquis entre le 1er janvier 1998 et le 30 juin 1999 en vue de remplacer les outils informatiques qui ne sont pas conformes aux critères de l'an 2000.

La combinaison de la déduction pour amortissement normale et de la déduction pour amortissement accéléré correspondra, dans le cas des logiciels et du matériel admissibles, à 100 p. 100 du montant des dépenses déductibles pour l'année où a eu lieu l'acquisition.

Cet allègement fiscal, destiné à aider les petites et moyennes entreprises à résoudre le problème de l'an 2000, correspond à l'une des recommandations formulées par le Comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes ainsi que par le Groupe de travail sur l'an 2000, établi par le ministre Manley et dirigé par le secteur privé. Le Groupe de travail, composé de 14 présidents-directeurs généraux, a été mis en place en septembre 1997 afin d'examiner dans quel état de préparation était l'industrie canadienne, en ce qui concerne la transition à l'an 2000.

M. Martin a indiqué qu'il voulait annoncer immédiatement cet allègement fiscal afin de donner aux petites et moyennes entreprises tout le temps possible pour profiter de cette aide et de les inciter à donner la priorité au problème de l'an 2000.

Pour de plus amples renseignements téléphoner au Bureaux des services fiscaux de Revenu Canada ou consulter notre site Web à <http://www.fin.gc.ca/newsf98/98%2D057f.html>

Robert Dubrule
Division de la législation de l'impôt
Ministère des Finances
(613) 992-3763

Miodrag Jovanovic
Division de l'impôt des entreprises
Ministère des Finances
(613) 992-1569

Contenu:

- **Supplément -**
Se préparer pour le
bogus du millénaire
- **Vous voulez vendre ce les**
marchés internationaux?
- **Quoi de neuf sur le Web?**
- **Des nouvelles régionales**
du RSEOC



*Un message de
Ronald Dubamel,*
secrétaire d'État de Diversification
de l'économie de l'Ouest

Lors d'une récente visite dans l'Ouest j'ai eu la chance de rencontrer quelques-uns des partenaires de DEO membres du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien, et de constater par moi-même comment ils aident les communautés rurales de l'Ouest à se développer et à prospérer.

Les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) donnent aux collectivités rurales de l'Ouest l'occasion de réévaluer leur avenir économique et de le redéfinir. Elles jouent un rôle fondamental, au niveau local, dans le développement régional et l'expansion des entreprises.

Ces centres de développement de l'entreprise ont contribué à consolider les économies régionales au Canada en donnant aux collectivités et aux résidents locaux l'occasion de planifier, de préparer et de réaliser leur propre développement social et économique. L'accent étant mis sur le service à la clientèle, elles ont eu un effet positif sur les collectivités rurales visées par ces services et ont conclu un nombre impressionnant d'ententes de coopération avec d'autres prestataires de services de la région.

En visitant un seul bureau, les petits entrepreneurs accèdent à tout un réseau de produits et services de qualité offerts dans une centaine d'emplacements de l'Ouest. Ils peuvent en outre y apprendre à élaborer un plan d'entreprise, à fabriquer des produits et à bien les commercialiser, tout en gardant à l'esprit ce qui les a motivé au départ pour devenir des travailleurs autonomes – soit l'originalité de leur idée.

Grâce au Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien, unique dans l'Ouest du Canada, un nombre nettement supérieur de clients auront accès à des services aux entreprises. Les bureaux des SADC, qui offrent leurs services dans plus de 90 collectivités de l'Ouest canadien, constituent une bonne partie du Réseau. Les SADC et les autres partenaires du Réseau, à savoir Diversification de l'économie de l'Ouest, les Centres de services aux entreprises du Canada et les bureaux de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs, offrent un éventail presque complet de services aux entreprises.

En leur qualité de partenaires du Réseau de services intégré, les SADC peuvent fournir des renseignements exhaustifs, des services de formation et un accès amélioré aux services gouvernementaux. L'un des plus grands avantages que procure le Réseau est le fait qu'il permet la mise en commun d'informations et de services, et qu'il assure l'accès à des bases de données sur les affaires.

L'intégration des services permet en outre d'améliorer la communication. En effet, un système électronique relie toutes les SADC entre elles et aux autres membres du Réseau. De même, chaque partenaire peut communiquer par courrier électronique, accéder à diverses bases de données et rester au courant des nouvelles du Réseau au moyen d'un réseau interne appelé « Intranet ».

Cette technologie de l'information met à la disposition des SADC, de leurs clients et des membres du Réseau une source presque intarissable de données pour les petites entreprises. S'assurer l'accès à un plus large éventail de produits et services, c'est s'assurer aussi l'accès à un nombre accru de marchés publics, à des renseignements supplémentaires sur les possibilités d'exportation, ainsi que sur la planification et l'expansion commerciales.

Quoi de neuf sur le Web?

L'information que les petites entreprises peuvent trouver sur les services et programmes offerts par les administrations publiques peut leur être d'une grande utilité. Industrie Canada a réuni sur son site Web certains produits et programmes d'information très intéressants afin de permettre aux petites entreprises et aux entrepreneurs, qu'ils soient jeunes ou moins jeunes, d'accéder aux outils dont ils ont besoin pour grandir.

Guide de la petite entreprise pour la constitution en société de régime fédéral

http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrksv/corpdtr/frndoc/homepage.html

Guide pratique destiné à enseigner aux Canadiens, étape par étape, comment constituer leur entreprise en société et la gérer conformément au droit corporatif fédéral, sans encourir de frais professionnels élevés. Il contient des formules de constitution en société, des arrêtés, des comptes rendus de réunion et d'autres documents que les usagers peuvent facilement adapter aux besoins de leurs entreprises. Il décrit les lois pertinentes dans des termes faciles à comprendre, ce qui rend la constitution en société selon les lois fédérales plus accessible aux petites entreprises.

La tribune des confés

Je suis en affaire depuis deux ans. Que dois-je faire pour demeurer concurrentiel?

Demandez-vous d'abord où vous voulez amener votre entreprise d'ici cinq ans. C'est une question importante parce que la réponse dictera la stratégie concurrentielle que vous adopterez. Pour y répondre et vous aider à faire le point sur votre situation actuelle, servez-vous de la liste de contrôle ci-dessous.

Liste de contrôle

☐ OUI ☐ NON

Votre entreprise est-elle rentable?

☐ ☐

Votre assise financière est-elle solide?

☐ ☐

Avez-vous un plan d'entreprise à jour pour guider vos décisions?

☐ ☐

Disposez-vous des compétences et des ressources humaines dont vous avez besoin?

☐ ☐

Comprenez-vous bien à quel point les grandes tendances économiques, sociales, technologiques, environnementales et réglementaires influent sur votre entreprise?

☐ ☐

Avez-vous un plan de commercialisation à jour qui donne une idée des marchés-cibles, des objectifs relatifs à la fixation des prix et à l'emballage, des méthodes de vente et de distribution, des politiques de service et de garantie, de la publicité et des stratégies promotionnelles?

☐ ☐

Guide des services et des programmes du gouvernement du Canada à l'intention de la petite entreprise
<http://strategis.ic.gc.ca/SSGF/mi02983f.html>

Cette deuxième édition est un important document de référence pour les petites entreprises. Ce guide décrit en détail les programmes et services offerts aux petites entreprises par l'administration fédérale et indique comment elles peuvent les utiliser. Il inclut aussi des adresses de personnes ressources, des numéros de téléphone et de télécopieur, et des adresses Internet pour différents programmes.

Outil de calcul des frais bancaires

<http://strategis.ic.gc.ca/bc>

Créé par le Bureau de la consommation, l'Outil de calcul des frais bancaires offre aux consommateurs canadiens un moyen interactif rapide de comparer les frais des services bancaires de 11 établissements financiers différents.

À cette adresse Web, on trouve deux produits d'information supplémentaires

Info-consommation - qui achemine les consommateurs vers l'organisme ou l'agence qui convient le mieux pour traiter des plaintes ou des questions concer-

nant une vaste gamme de produits ou de services, et le **Service de calcul des frais de cartes de crédit** - qui permet aux consommateurs de magasiner en direct pour des cartes de crédit.

Collections numérisées de Rescol

<http://www.schoolnet.ca/collections>

The SchoolNet Digital Le programme des Collections numérisées de Rescol accorde des contrats aux entreprises, établissements et autres organismes canadiens qui engagent des jeunes gens de 15 à 23 ans pour créer des sites Web originaux basés sur un contenu canadien important. Ces deux dernières années, le programme a donné l'occasion à 1 200 jeunes gens d'acquies en milieu de travail une expérience payée en technologie de l'information. En outre, le programme a produit la plus vaste collection de contenu canadien de qualité sur le Web tout en encourageant des jeunes à développer leurs aptitudes en ce qui concerne les multimédias ainsi que la pratique de l'entrepreneuriat.

Délais de présentation des propositions : le 2 juillet et le 1er octobre 1998.

Financiers

Votre produit ou vos services servent-ils à régler un problème pour vos clients ou répondent-ils à un besoin particulier du marché?

☐ ☐

Avez-vous l'impression de bien connaître votre marché-cible, sa taille et dans quelle proportion vous l'avez conquis?

☐ ☐

Avez-vous l'impression de bien connaître votre marché-cible, sa taille et dans quelle proportion vous l'avez conquis?

☐ ☐

Avez-vous un plan de recherche et de développement pour votre produit?

☐ ☐

Avez-vous instauré des politiques, des procédures et des mesures de contrôle? (par exemple pour la facturation, les paiements, les comptes clients; un système de rapport de gestion)

☐ ☐

Voulez-vous développer votre entreprise?

☐ ☐

Maintenant que vous avez fait le point sur votre situation et sur ce que vous voulez faire d'ici cinq ans, vous êtes plus en mesure de déterminer ce que vous devez faire pour atteindre votre destination.

Une chose que vous pouvez faire dès maintenant pour demeurer concurrentiel est de tâter le pouls du marché en faisant une étude du marché. Voici, pour vous aider à démarrer, quelques techniques rapides, faciles et bon marché.

Parlez à vos clients : Demandez-leur ce qu'ils aiment et ce qu'ils n'aiment pas de votre produit ou de votre service? Quel problème de base votre produit

régle-t-il pour eux? Comment le perçoivent-ils? Pourquoi choisissent-ils votre produit ou votre service?

Observez vos clients : Combien de temps prennent-ils avant de se décider à acheter? Viennent-ils accompagnés de quelqu'un qui les aide à se décider? Qu'est-ce qu'ils achètent? Observer ses clients permet de comprendre ce qui les motive à acheter et quels sont leurs critères d'achat.

Observez vos concurrents : Renseignez-vous sur ce que font vos concurrents. Par exemple, si vous voulez ouvrir un nouveau café, passez un jour ou deux dans un café local très fréquenté. Observez l'arrivée des clients. À quelle heure arrivent-ils? Sont-ils à pied ou en auto? Qu'est-ce qu'ils commandent? Combien de temps restent-ils? Qu'est-ce qu'ils font pendant qu'ils y sont? Typiquement, de combien de personnes est composé un groupe de clients? Regardez aussi les produits et les services offerts. En quoi vos produits diffèrent-ils ou sont-ils semblables à ceux de vos concurrents? Quelles offres promotionnelles utilisent-ils? Comment leur stratégie en matière de prix se comparent-elle à la vôtre?

Scrutez le marché : Glanez de l'information un peu partout et prenez des idées utilisées dans des domaines et des industries apparentés ou reliés au vôtre. Cela peut vous aider à anticiper les tendances nouvelles, à trouver des idées de nouveaux produits ou à modifier votre produit de façon à mieux répondre aux besoins de vos clients.

Toutes ces approches peuvent vous aider à découvrir les besoins et les désirs des clients, et ce que font vos concurrents pour les satisfaire. Vous pourrez ainsi développer votre stratégie concurrentielle pour vous amener là où vous voulez être dans cinq ans d'ici.

Vous voulez vendre sur les marchés internationaux?

DEO peut vous aider à préparer vos produits pour l'exportation.



Si vous pensez exporter les produits de votre compagnie, vous devez considérer plusieurs facteurs. Vous devez faire un peu de recherche supplémentaire pour connaître les caractéristiques uniques de chaque marché ciblé. Une fois l'étude de marché et l'entrée en communication avec des représentants étrangers faites, vous devriez avoir une bonne idée des produits que votre entreprise peut vendre dans les différents pays. Cependant, avant que la vente ne puisse être conclue, l'entreprise devra peut-être modifier un produit particulier pour satisfaire les goûts de l'acheteur ou les besoins des marchés étrangers.

L'ampleur des modifications que l'entreprise devra effectuer sur les produits vendus en exportation est un point de politique important sur lequel la direction devra se pencher. Certains exportateurs croient que le produit domestique peut être exporté sans modification importante. D'autres cherchent consciencieusement à créer des produits uniformes, acceptables dans tous les marchés d'exportation. C'est vous qui devez choisir, mais, plusieurs considérations rentrent en ligne de compte et pourraient vous forcer à modifier votre produit pour vous conformer aux réglementations gouvernementales, aux conditions géographiques et climatiques, aux préférences de l'acheteur, au niveau de vie, pour faciliter l'expédition ou pour compenser les différences possibles en ingénierie ou dans les normes de conception.

Les règlements des gouvernements étrangers sur les produits sont maintenant chose courante en commerce international, ils peuvent prendre la forme de barrières tarifaires ou non tarifaires, comme des règlements ou des spécifications sur les produits. Les entreprises doivent souvent adapter leurs produits aux conditions géographiques ou climatiques ou à la disponibilité des ressources. Des facteurs comme la topographie, l'humidité et les coûts des ressources d'énergie peuvent nuire au rendement d'un produit ou même limiter son utilisation.

Les préférences de l'acheteur dans un marché étranger peuvent aussi pousser un fabricant à modifier son produit. Les coutumes locales, comme la religion ou les loisirs, déterminent souvent si le produit sera facile à vendre. L'effet sensoriel d'un produit, comme son goût ou son aspect visuel, peut aussi être un facteur essentiel. Le niveau de revenu, le niveau de scolarité et la disponibilité de l'énergie sont autant de facteurs qui aident à prévoir si un produit sera accepté dans un marché étranger. Certains produits de haute technologie ne conviennent pas à certains marchés, non seulement en raison de leur prix, mais aussi en raison de leur fonction. De plus, ces produits peuvent nécessiter un entretien courant qui n'est pas disponible dans certains pays.

Le potentiel du marché doit être assez élevé pour justifier les coûts directs et indirects liés à l'adaptation du produit. L'entreprise doit évaluer les coûts qu'elle subira et l'augmentation prévue sur le plan des revenus si l'adaptation est faite. La décision d'adapter un produit est fondée, en partie, sur le niveau d'engagement envers ce marché étranger spécifique.

En plus des adaptations liées aux préférences culturelles ou du consommateur, l'exportateur doit être conscient que même les aspects fondamentaux de ses produits peuvent nécessiter des changements. Par exemple, plusieurs pays ont des normes électriques différentes des normes en vigueur au Canada. S'il connaît ces normes, le fabricant peut déterminer s'il convient de substituer un moteur spécial ou si un changement du régime d'entraînement pourra aider à atteindre le nombre nécessaire de révolutions par minute.

Puisque les frais de fret sont habituellement calculés à partir du poids ou du volume (celui des deux qui est le plus avantageux pour le transporteur), les entreprises doivent examiner la possibilité d'expédier les produits non assemblés afin de réduire les frais d'expédition. L'expédition de produits non assemblés facilite également le transport sur des routes étroites ou l'entrée par les portes et les ascenseurs.

Le désassemblage du produit pour l'expédition et le réassemblage à l'étranger est un point que l'entreprise peut examiner. Cette méthode, si elle peut faire épargner des frais d'expédition, peut aussi retarder le paiement lorsqu'une vente est subordonnée à la livraison d'un produit assemblé. Même s'il n'est pas nécessaire d'envoyer du personnel qualifié, l'entreprise doit s'assurer de fournir toute l'information sur le produit, comme les manuels de formation, les instructions de montage et les listes de pièces, dans la langue locale.

L'entreprise doit garantir son produit. Les attentes relatives à la garantie varient d'un pays à l'autre selon le niveau de développement, les pratiques concurrentielles, l'activisme des groupes de consommateurs, les normes locales de qualité des produits, ainsi que d'autres facteurs semblables.

L'échéance 2000, un véritable problème

PAR MIKE FLETCHER

S'il est vrai que plus de 90 % des petites et moyennes entreprises sont bien conscientes du problème informatique de l'an 2000 (certains ordinateurs pourraient tomber en panne le 1er janvier 2000, puisqu'ils ne pourront pas déterminer si les deux zéros à la fin de la date "00" indiquent l'an 2000, 1900 ou 0000), il n'en demeure pas moins que plus de la moitié des entreprises ne font rien pour se parer aux erreurs informatiques probables. Celles-ci s'attendent à ce que le secteur public ou privé leur apporte une solution toute faite, au moment opportun.

Cependant, ce raisonnement est loin d'être valable, puisque les gros ordinateurs comme les petits ordinateurs personnels seront touchés. La meilleure façon de remédier à ce problème de l'an 2000 est de s'y préparer soi-même. Le problème s'étend à toutes les composantes du matériel et des logiciels de bureau, voire à tout appareil électronique contenant une microprocesseur. Au nombre de ces machines figurent les télécopieurs, le répondeurs automatiques, les appareils électriques, les systèmes de sécurité et d'alarme, les pompes à essence, les systèmes de chauffage, les génératrices électriques et les montres-bracelets – pour ne citer que celles-là. Les ordinateurs sont présents dans presque tous les aspects de la vie quotidienne. On n'en est pas toujours conscient, mais ils sont partout. Donc, même si un système semble bien fonctionner, on devrait quand même s'assurer que les fournisseurs avec qui on fait affaire travaillent à conformer leurs systèmes aux exigences de l'an 2000 et qu'ils sont disposés à aider les clients des petites entreprises à faire le nécessaire de leur côté.

Il est essentiel de comprendre qu'on NE peut PAS s'attendre à une solution miracle au problème de l'échéance 2000. Il n'existe pas de panacée, une formule universelle que l'on pourrait appliquer à tous les ordinateurs, systèmes d'exploitation, programmes et microprocesseurs. Ce n'est tout simplement pas possible! Chacun doit aborder le problème en fonction de ses propres exigences, sans plus tarder.

De toute évidence, le plus tôt on s'attaque au problème, le mieux ce sera. De nombreuses organisations et petites entreprises disposent de beaucoup moins de temps d'ici le 1er janvier 2000 qu'elles ne croient. Selon leur taille et leur complexité, les organisations devront respecter diverses échéances, ce qui écourtera le nombre de jours qu'elles ont devant elles pour régler les problèmes difficiles. En commençant maintenant, on se donne plus de temps pour prévoir les problèmes avant coup.

La coopération étant de mise, il est important de ne pas gaspiller son énergie à essayer de réinventer la roue. Il est préférable de former des groupes, en tant que collectivités, industries, associations professionnelles ou autres. Dans les collectivités rurales, les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) pourraient être le meilleur endroit pour réunir de tels groupes et les amener à se pencher sur le

problème de 2000. Dans les centres urbains, les Centres de services aux entreprises du Canada et Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO) pourraient organiser des ateliers et des séminaires destinés aux petites entreprises. Dans l'intérêt général, on devrait également encourager les membres des groupes à donner aux autres des "tuyaux" sur la façon de faire, sur les difficultés qu'ils ont rencontrées et, peut-être même, mettre leur personnel à la disposition des autres membres.

Là encore, les possibilités sont nombreuses. Le Canada étant à l'avance par rapport aux autres pays en matière de recherche sur le problème informatique de l'an 2000, il est probable que son infrastructure industrielle sera en bien meilleur état que celle des autres. Cela veut dire que les entreprises canadiennes seront peut-être en mesure de vendre des produits et des services sur des marchés qui, jusqu'à présent, étaient l'apanage des entreprises étrangères. Si nous nous attaquons à ce problème et si nous le réglons au meilleur de notre capacité, nous serons alors bien placés pour commencer le nouveau millénaire et améliorer tant nos méthodes de travail que nos conditions de vie.

Le présent article s'accompagne d'un petit guide destiné à vous aiguiller, vos clients et vous, étape par étape. Ces étapes s'appliquent à la plupart des entreprises et sont relativement faciles à suivre. En les parcourant toutes, vous devrez être en mesure d'élaborer un plan d'action qui vous permettra de régler le problème. Chaque entreprise doit procéder à sa propre façon, en fonction de ses ordinateurs, de ses systèmes, de ses fournisseurs et de ses relations d'affaires, de son personnel, de ses frais et de ses priorités. Il n'empêche que le processus global, c'est-à-dire la préparation d'une liste de contrôle, est le même pour tous.

Cet article est offert à titre de service public pour vous aider, vos clients et vous, à vous préparer pour l'échéance 2000 et peut donc être reproduit et distribué gratuitement. Pour en savoir davantage sur le sujet, veuillez communiquer avec SOS•2000, au 1-800-270-8220 ou consulter le site Web suivant : <http://strategis.ic.gc.ca/SOS2000>.

Comptable général licencié, Mike Fletcher est aussi auteur de *Computer Crisis 2000*, un guide technique qui traite du problème informatique de l'échéance 2000. Son entreprise HighSpin Corporation offre d'autres produits destinés à aider les petites et moyennes entreprises à surmonter l'obstacle informatique de l'an 2000. Pour de plus amples renseignements, vous pouvez joindre M. Fletcher au téléphone, au (613) 692-0752, ou par courrier électronique, à l'adresse suivante : mike@highspin.com.

L'échéance 2000, des conseils pratiques aux petites entreprises

Par Mike Fletcher

Le problème informatique de l'an 2000 a une ampleur mondiale et peut s'étendre à tous les chaînons de la vie commerciale. Les entreprises qui échangent de l'information ou des biens entre elles se défient désormais un peu plus les unes des autres. Nulle entreprise ne peut se contenter de conformer ses ordinateurs et ses logiciels aux exigences de l'échéance 2000, parce qu'elle pourrait payer les conséquences de l'inertie d'autres personnes.

Au cours des prochains mois, vous pourriez être appelés à signer un contrat qui atteste la conformité de votre petite entreprise, ou produits aux exigences de l'an 2000, ce qui pourrait devenir un véritable guêpier pour vous. C'est pourquoi, la meilleure façon de procéder pour vous, en tant qu'entrepreneur ou conseiller, est de vérifier tous les liens dont vous disposez et de corriger ceux qui risquent de poser problème.

Vous trouverez ci-dessous une liste de conseils pratiques pour vous aider, vos clients et vous, à faire le premier pas. Les étapes proposées vous serviront de repères pour cerner les aspects qui comportent le plus de risques et prendre les mesures qui s'imposent.

Bien que la démarche soit pareille pour toutes les entreprises, les résultats ne seront pas les mêmes pour toutes. Une micro-entreprise qui possède un seul ordinateur personnel devra composer avec des problèmes différents de ceux d'une société d'import-export, par exemple, dont les clients et les fournisseurs sont l'étranger. Ce qu'il faut retenir, c'est que toutes les entreprises doivent examiner leurs processus pour déterminer si elles courent un risque. Il serait difficile de trouver une entreprise qui ne sera pas touchée par la bogue du millénaire, ne serait-ce que marginalement.

Premièrement, préparez une liste de toutes les machines dont vous disposez et qui pourraient être touchées. Pour simplifier les choses, classez-les selon les catégories qui suivent.

Matériel informatique- Vous devriez tout recenser, pas seulement les ordinateurs, mais les caisses enregistreuses, les imprimantes à laser, les modems et les routeurs aussi, sans oublier les vieilles machines de rechange. Bien des entreprises n'ont pas une liste complète de tout le matériel qu'elles possèdent; c'est l'occasion ou jamais d'en dresser une.

Équipement de bureau - Systèmes de téléphone et de sécurité, photocopieurs, télécopieurs et tout autre appareil pouvant comporter une micropuce.

Locaux - Dressez une liste de tous vos bureaux, puis des systèmes dont vous dépendez. N'oubliez rien: laissez-passer de stationnement, systèmes de sécurité, ascenseurs, systèmes de chauffage et d'aération, climatiseurs, circuits électriques de secours, peut-être même les câbles et fils téléphoniques. La plupart de ces éléments sont la responsabilité du propriétaire des locaux, mais au cas où celui-ci ne prendrait pas les mesures nécessaires, vous devrez savoir quoi vous attendre.

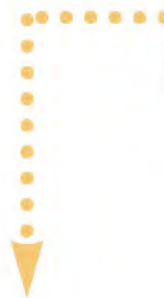
Fournisseurs - Pour beaucoup d'entreprises, les fournisseurs pourraient présenter les plus grands risques liés au bogue du millénaire. Aussi, devriez-vous accorder une attention particulière aux entreprises importantes et à leurs produits qui seraient difficiles à remplacer (services de traitement de la paie ou fournisseurs de systèmes de sécurité). Cherchez savoir si certains de vos fournisseurs ne font rien pour parer au problème de l'an 2000. Le cas échéant, assurez-vous que cela ne vous nuira pas. Soyez plus prudents si vous faites affaire avec des fournisseurs étrangers. Ces derniers auront généralement besoin de plus de temps pour se mettre à jour. Attendez-vous aussi à des retards possibles dans les expéditions si l'un des systèmes de transport tombe en panne.

Clients - à priori, vous pourriez avoir l'impression que le risque est infime, ou que vous ne pouvez pas vraiment changer les choses. Parlez à vos clients, essayez de savoir ce qu'ils font de leur côté pour résoudre la situation. Après tout, s'ils éprouvent des difficultés, qui achètera votre produit au début de l'an 2000, ou qui paiera vos vieilles factures?

Deuxièmement, vous devriez déterminer quels éléments de la liste pourraient poser problème et, le cas échéant, quel genre de risque cela représenterait-il pour votre entreprise. Une partie de cette analyse exigera des connaissances techniques, de la communication et un peu de bon sens. Ne tenez surtout pas pour acquis qu'à partir du moment où un processus ou un système ne comporte aucune fonction liée à la date, vous ne risquez rien. Les systèmes de téléphone et d'alarme, qui sont probablement très importants pour votre entreprise, sont souvent dotés d'une micropsie pour le traitement des dates. N'hésitez pas à poser des questions et à demander des détails. Peut-être votre principal fournisseur s'est-il attaqué au problème de l'an 2000, mais cela ne signifie pas qu'il a pensé aux risques que pourraient présenter ses fournisseurs à lui. Si, en vérifiant des produits, vous vous faites dire qu'ils sont conformes aux exigences de l'échéance 2000, demandez une preuve écrite. Vous ne pouvez pas vous permettre de croire les garanties spéculatives du vendeur quant à la fiabilité d'un appareil et vous retrouver en panne le 1er janvier 2000, avec peu de recours sinon aucun. Si vous envoyez des lettres à vos fournisseurs et à vos relations d'affaires, assurez-vous de conserver les réponses que vous recevez. La « conformité » soulève de nombreuses questions d'ordre juridique.

Troisièmement, vous devriez établir vos priorités et votre plan d'action. Vous aurez souvent à réparer ou à remplacer des choses. La première comme la deuxième option pourraient vous coûter de l'argent. Pis encore, cela pourrait exiger du temps, des jours et des heures, de votre personnel et de vous, du temps que vous consacrez normalement à l'exploitation de votre entreprise. Il est très probable que vous manquiez de ressources pour résoudre la totalité des problèmes d'ici le jour J. De combien de temps avez-vous besoin pour convaincre un fournisseur étranger qu'il a un problème? Et pour vous assurer que celui-ci est fin prêt? Nul ne peut vraiment savoir, et c'est pourquoi il est important de s'y prendre tôt et de prévoir des plans de secours pour les aspects qui sont susceptibles de poser problème. Peut-être devriez-vous vérifier si votre assurance-responsabilité couvrira toute perte engendrée par le bogue du millénaire.

Le manque de personnel risque d'être votre principale pierre d'achoppement. Dites-vous d'avance que vous ne pourrez vraisemblablement pas répondre à toutes les exigences de l'échéance 2000, y compris la préparation de plans d'action et l'adoption de mesures correctives, tout en poursuivant vos activités normales. Par conséquent, vous devrez redéfinir les tâches de chacun ou carrément engager quelqu'un de nouveau. L'aide technique est de plus en plus dure à trouver, et on escompte que cette tendance se maintiendra. Cela dit, ce qu'il vous faut, ce n'est pas tellement un technicien, mais un gestionnaire de projet, quelqu'un qui pourra comprendre les enjeux de votre entreprise et en faire une machine viable et prête à faire face au nouveau



Les produits Microsoft et les bogues de l'an 2000

Deux douzaines de produits Microsoft sont affectés par le bogue de l'an 2000. Ce sont entre autres les systèmes d'exploitation Windows 95 et Windows NT. Windows 98, qui devrait sortir en juin, est parfaitement adapté à l'an 2000. La compagnie estime que la plupart des problèmes sont mineurs.

Trois logiciels plus anciens ont de sérieux défauts. Celui présentant le problème le plus sérieux est Word 5.0 pour DOS. Il a été mis sur le marché en 1989. Si un fichier est créé avec ce programme après le 1er janvier 2000, l'ordinateur pourrait se bloquer.

Le programme de base de données Access 2.0, mis en marché en avril 1994, identifie les années comptant deux chiffres comme le 20e siècle. Les versions 4.0 et 4.3 de Office Professional Edition (qui comprennent Access 2.0) ont les mêmes problèmes en ce qui a trait aux années à deux chiffres.

La meilleure façon de contrer ces problèmes est de ne jamais abréger le millésime ou d'exploiter une version plus récente des logiciels. La plupart des produits présentant des problèmes peuvent être réparés avec les programmes de correction gratuits de Microsoft.

Consultez <http://microsoft.com/year2000>. Choisissez le guide des produits pour savoir si votre logiciel présente des risques.



Liste de contrôle en prévision de

L'échéance 2000



À faire absolument si vous êtes à la tête d'une petite entreprise :

- 1** Communiquez avec vos fournisseurs pour vous assurer qu'ils seront en mesure d'exécuter vos commandes même en cas de panne des ordinateurs.
- 2** Assurez-vous que le service de traitement de la paie avec qui vous faites affaire s'est conformé aux exigences de l'échéance 2000.
- 3** Renseignez-vous auprès de votre fournisseur de système de sécurité pour savoir si votre dispositif de sécurité répond aux exigences de l'an 2000.
- 4** Vérifiez si votre caisse enregistreuse (et vos autres machines au point de vente) fonctionnera correctement après le 31/12/99.
- 5** Assurez-vous que votre assurance-responsabilité couvrira toute perte engendrée par le bogue du millénaire.
- 6** Vérifiez si votre matériel informatique et vos logiciels sont conformes aux exigences de l'échéance 2000.
- 7** Demandez à votre fournisseur de cartes de magasin si son produit répond aux exigences de l'an 2000.



Vérifiez si votre ordinateur personnel répond aux exigences de l'échéance 2000

Pour ce faire, consultez le site suivant : http://www.nstl.com/html/ymark_2000.html, téléchargez un petit fichier intitulé YMARK2000. C'est un fichier auto-décompressant qui contient deux sous-fichiers 2000.EXE et README.TXT. Vous pouvez télécharger ces petits sous-fichiers en quelques minutes. N'oubliez pas de retenir le chemin d'accès aux fichiers.

Redémarrez votre ordinateur en mode DOS. (Si vous utilisez Windows95, cliquez tout simplement sur l'option Arrêter et choisissez Redémarrer l'ordinateur en mode MS-DOS).

Démarrez le fichier 2000.EXE en tapant le chemin d'accès au fichier en question et son nom. Par exemple, si vous avez sauvegardé le fichier dans le répertoire c:\temp. À l'invite, tapez c:\temp\2000.exe.

Après quelques secondes, vous verrez un message à l'écran vous indiquant si votre ordinateur est conforme aux exigences de l'échéance 2000 ou non. Le cas échéant, vous pouvez vous tranquilliser, mais rappelez-vous que ce test ne concerne que l'ordinateur et NON les logiciels. Pour cela, vous devez vous renseigner auprès des fournisseurs appropriés.

Si le test révèle que votre ordinateur ne répond pas aux exigences, vous devriez joindre le fournisseur approprié et lui demander s'il a la puce BIOS à jour qui vous permettra de résoudre le problème.

L'entretien et la réparation que l'entreprise offre à l'appui de ses produits sont parmi les préoccupations particulières des consommateurs étrangers. Le service après-vente est un point crucial pour certains produits; habituellement, plus la complexité technologique du produit est élevée, plus la demande sera forte pour un service avant et après-vente. Par conséquent, certaines entreprises font l'objet de pressions pour les inciter à offrir des produits plus simples et plus robustes à l'étranger dans le but de réduire les besoins en matière d'entretien et de réparations. Les exportateurs qui se fient à un distributeur étranger ou à un agent pour effectuer le service d'entretien et de réparation doivent prendre les mesures nécessaires pour assurer un niveau de service convenable. Ces mesures sont, entre autres, la formation, la vérification périodique de la qualité du service et le contrôle des inventaires de pièces de remplacement.

Les consommateurs se préoccupent non seulement du produit en soi mais également de ses caractéristiques supplémentaires comme l'emballage, les garanties et le service. La protection des produits et des noms commerciaux soulève de nouvelles questions.

Il peut s'avérer utile pour une entreprise d'obtenir les conseils d'un avocat ou d'un consultant local.

Voici quelques-unes des considérations dont vous devez tenir compte lorsque vous préparez votre produit pour l'exportation. DEO offre des renseignements complets sur l'exportation et les services commerciaux aux entreprises, aux entrepreneurs et aux propriétaires de petites entreprises qui désirent pénétrer des marchés étrangers. Si vous désirez obtenir de plus amples renseignements ou désirez parler à des agents du service à la clientèle spécialisés en exportation, appelez DEO au 1-888-338-9378.

Note du rédacteur

À la conquête des marchés internationaux (Going international) est une série d'articles conçus pour aider les petites entreprises à se préparer à l'exportation. Dans la prochaine édition d'Accès Ouest vous trouverez de l'information sur l'évaluation de votre potentiel d'exportation, l'importance de la planification, les questions de gestion relatives à votre décision d'exporter et un exemple de plan d'exportation.

L'Alberta prend la direction de l'Ouest dans la signature de l'Accord de partenariat pour le développement économique de l'Ouest

Le 2 mars 1998, l'honorable Anne McLellan, ministre de la Justice et vérificateur général du Canada, a signé un accord de plusieurs millions de dollars avec la province de l'Alberta. L'Alberta a été la première des quatre provinces de l'Ouest à signer officiellement avec le gouvernement fédéral l'Accord de partenariat pour le développement économique de l'Ouest.

L'Accord s'est concrétisé par l'injection de 40 millions de dollars (20 millions du fédéral et 20 autres du provincial) dans l'économie albertaine et par l'engagement du gouvernement fédéral de continuer à travailler avec ses homologues provinciaux de l'Ouest pour soutenir la croissance économique et la création d'emplois dans cette région du pays. Actuellement, le gouvernement fédéral négocie des accords semblables avec la Colombie-Britannique, la Saskatchewan et le Manitoba.

Cette annonce témoigne des efforts du gouvernement d'organiser ses dépenses pour mieux servir les Canadiens en faisant le meilleur usage possible de l'argent des contribuables. En plus de soutenir le financement, l'Accord améliorera l'efficacité et l'efficience des programmes publics de développement économique en clarifiant les rôles et les responsabilités des différents gouvernements dans des domaines comme le développement des collectivités et les sciences et la technologie.



L'honorable Anne McLellan, ministre de la Justice et vérificateur général du Canada (au centre), signe l'Accord pendant que les ministres provinciaux de l'Alberta Lorne Taylor (à droite), ministre responsable des Sciences, de la Recherche et de la Technologie de l'information, et Dave Hancock (à gauche), ministre des Affaires intergouvernementales et autochtones, attendent leur tour pour signer.

Lettre au rédacteur en chef

Objet : « Le pouvoir d'influencer »

Votre article sur la création d'un logo d'entreprise était intéressant. Concepteur graphique depuis 25 ans, je dessine des logos et je conçois des programmes d'images de marque pour les petites entreprises. C'est pourquoi j'apprécie les articles à ce sujet. La plupart des patrons d'entreprise n'ont pas la moindre idée leur permettant de préparer une stratégie correcte de marketing pour leur compagnie. S'ils utilisent un logo, celui-ci est habituellement incomplet. De plus, les entrepreneurs n'ont aucune idée de la façon de s'en servir, ce qui est aussi important que la conception du logo lui-même.

Un logo bien conçu doit toujours faire partie d'un programme d'image de marque. Celui-ci peut comporter de nombreux avantages pour une petite entreprise. Il établit l'entreprise sur le marché et, en cas de vente, il a sa valeur en dehors de l'actif matériel et du revenu d'exploitation de cette compagnie. De plus, il arrive qu'il inspire de la fierté aux employés de l'entreprise qui voient le logo comme un symbole de l'équipe.

Je désapprouve fortement, cependant, certaines des suggestions de l'article selon lesquelles le propriétaire, ou un gérant, peuvent dessiner eux-mêmes le logo. Vous parlez d'un logo bien conçu et bien fait. Pensez-vous réellement qu'un non-professionnel peut y arriver? Savez-vous quels sont les sept critères qui font qu'un logo réussisse?

J'ai achevé de nombreux programmes de conception de logo pour lesquels un propriétaire était venu me trouver, dès le début, avec une esquisse de ce qu'ils pensaient vouloir. Or, pour accomplir correctement ce travail, il faut analyser objectivement les divers aspects de la compagnie, jeter un regard sur ses concurrents, voir quelle image elle projette, etc. En ma qualité de professionnel, j'ai toujours été capable de concevoir un bon dessin et de le réaliser de telle manière que le propriétaire s'étonne d'avoir pu s'en passer si longtemps.

Suggérer que vous n'avez qu'à vous servir d'un programme informatique de graphisme qui fait de la conception d'un logo quelque chose de très facile, c'est parler sans réfléchir et sans tenir compte de la valeur d'un bon dessin. Pourquoi de grosses sociétés dépensent-elles une petite fortune pour concevoir leurs images de marque si n'importe quel barbouilleur muni d'un ordinateur peut arriver au même résultat? Même si vous savez un peu peindre, un bon pinceau ne suffira pas pour faire de vous un Picasso ou un Rembrandt.

Je suis d'accord avec l'article : le logo a le « pouvoir d'influencer » et il aide à l'établissement d'une relation. J'approuve votre affirmation qu'une carte d'affaires doit être imprimée de façon professionnelle. Si tout cela est bien vrai, vous devriez alors suggérer que le propriétaire d'une entreprise engage un concepteur graphique pour créer un logo selon une conception stratégiquement complète et conforme à un ensemble de règles simples. Ainsi l'entreprise se fera-t-elle remarquer sur le marché et se détachera-t-elle de la masse de ses concurrents. Le petit investissement consenti une fois pour toutes sera largement remboursé par la suite.

Pourquoi ne pas établir une liste des diverses agences de l'Ouest du Canada qui ont l'expérience nécessaire pour aider les petites entreprises en ce domaine? Ou, même, donner quelques exemples typiques pour expliquer comment ce procédé a pu aider de petites entreprises. Je peux vous en citer.

Volker Beckmann (prix de conception graphique)
DESIGN NORTH
7 Pickrel Crescent
Thompson, MB R8N 0Z1
Ph./Fax 204-778-7434

Conception graphique et services de marketing.

Remarque du rédacteur :

Merci, Volker. Je suis heureux de faire part à nos lecteurs de votre point de vue professionnel et de souligner combien il est important de faire connaître son expérience. Accès Ouest est l'une des avenues de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada qui nous permet de faire connaître nos opinions, d'échanger des nouvelles et des renseignements, de poser des questions et d'apprendre comment on peut encore mieux servir les petites entreprises de l'Ouest du Canada. Merci de vos commentaires. Au plaisir de vous lire à nouveau.

Si vous voulez ajouter votre nom à notre liste de distribution ou avez des questions ou des commentaires 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



PLAN
D'AFFAIRES
1. MARKETING?
2. FINANCEMENT?
3. FABRICATION
EXPOSITION
À L'AIDE!!!

MAL PRIS? APPELEZ-NOUS!

Diriger une entreprise est l'un des défis les plus difficiles à relever. Que votre entreprise en soit à ses débuts, sur le point de prendre de l'expansion ou à la recherche d'un prêt, ce qu'il vous faut, c'est un bon plan d'affaires. Si vous avez de la difficulté à préparer votre plan ou si vous en avez déjà rédigé un mais aimeriez l'opinion d'un expert, appelez-nous!

À Diversification de l'économie de l'Ouest, nos préposés à la clientèle peuvent fournir tout un éventail de ressources :

- aiguillage vers divers services
- aide à la rédaction d'un plan d'affaires
- options de financement et conseils
- aide à la compréhension de la réglementation gouvernementale

Tous ces services sont offerts gratuitement aux petites et moyennes entreprises de l'Ouest, même si elles ne comptent qu'un(e) seul(e) employé(e) - vous. Appelez dès aujourd'hui.



Diversification de l'économie
de l'Ouest Canada

Pour l'emploi et la croissance dans l'Ouest canadien.

1-888-338-9378 www.deo.gc.ca/bienvenue

Canada

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



228891

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

MAIL POSTE

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage Paid
If mailed in Canada
Blk

Port Payé
si posté au Canada
Nbre

0107529299

Les plaisirs du travailleur indépendant

Une autre saison de déclarations d'impôts vient de se terminer et il est maintenant temps pour les propriétaires d'entreprises de se préparer en vue de possibles vérifications.

Le flot continu des Canadiens qui lancent leurs propres entreprises, souvent hors du domicile (découvrant ainsi un monde de déductions d'impôts refusées aux employés ordinaires) doivent savoir que la planification des impôts doit faire partie en permanence de leurs préoccupations et figurer dans leur routine quotidienne.

Si vous lancez votre propre entreprise, sachez qu'il existe sur le marché plusieurs livres qui pourraient vous rendre service, par exemple, l'ouvrage d'Evelyn Jacks intitulé *The Complete Canadian Home Business Guide to Taxes*. Vous y trouverez deux conseils utiles concernant les impôts et les investissements dans le cadre d'une petite entreprise :

1. Tenez un registre détaillé de vos activités Quand vous lancez votre entreprise, vous avez de nombreuses dépenses. Si vous tenez un registre détaillé où vous notez les diverses dépenses pour lesquelles vous faites des réclamations et obtenez aujourd'hui des déductions, il sera facile de vous expliquer et de vous justifier trois ans plus tard, lorsque vous ferez l'objet d'une vérification. Revenu Canada voudra savoir comment ces dépenses se rapportaient à votre travail et si elles étaient raisonnables dans les circonstances. Vous aurez toujours à prouver que votre entreprise a des chances



raisonnables de vous assurer un profit. Vous aurez aussi à rendre des comptes sur votre revenu et à mettre en évidence la relation entre votre niveau de revenu et votre mode de vie. Gardez donc des dossiers détaillés montrant que votre entreprise n'a payé que pour ses dépenses d'exploitation.

2. Mettez l'accent sur l'enrichissement C'est important d'augmenter les revenus et les profits, mais c'est important aussi d'augmenter la valeur de votre entreprise de sorte que vous puissiez la vendre un jour. Jusqu'à ce moment-là, la valeur augmentera sans que vous ayez à payer d'impôt. Si par hasard, vous vous constituez en société, à responsabilité limitée tant que le profit ne dépassera pas 500 000 dollars pour chacun des actionnaires de l'entreprise familiale, il sera exempt d'impôt.

Revenu Canada a tenu compte du nombre croissant d'entrepreneurs et a engagé 800 nouveaux vérificateurs qui se pencheront surtout sur les petites entreprises non constituées en sociétés. Vous pouvez vous attendre en permanence à recevoir de Revenu Canada un appel, une lettre ou des vérificateurs pour une vérification complète de l'impôt sur le revenu, de la TPS ou des déductions à la source. Ne craignez pas la vérification, mais attendez-la et préparez-vous.

Prochaine conférence dans l'Ouest

L'automne dans les Rocheuses
Conférence des femmes entrepreneurs
Les 23, 24, et 25 octobre 1998

Au Jasper Park Lodge, Jasper, AB

La conférence a été préparée pour les femmes entrepreneurs, celles qui envisagent de lancer une affaire, les femmes exerçant une profession, celles qui ont une carrière, mais aussi pour toutes les femmes qui désirent s'évader le temps d'un week-end.

Pour plus d'information :

Tél : 1-403-865-1224 ou 1-800-263-1716

Courrier élec. : wyfcdc@yca.ab.ca

Site Web : <http://home.yca.ab.ca/~wyfcdc/>

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

Bureau 400, 639, 5e Avenue S.-O.
Calgary (Alberta)
T2P 0M9
(403) 292-5458

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.