

Automne 1998

Industry Canada
Library - Quebec

FEB 19 1999

Problèmes juridiques
relatifs à l'échéance 2000 - des
raisons pertinentes de s'inquiéter

par Kelly Palmer *

Un sondage mené récemment par Statistique Canada auprès de petites, de moyennes et de grandes entreprises canadiennes a permis de constater que « bien que plus de 90 pour cent des entreprises sont conscientes des défis que présente l'Échéance 2000, environ 50 pour cent d'entre elles seulement ont pris des mesures pour y faire face. Seule une entreprise sur dix dispose d'un plan établi pour se protéger de ce problème; seuls 18 pour cent des entreprises canadiennes se disent inquiétées par les conséquences juridiques qui pourraient survenir si elles ne se sont pas préparées pour l'Échéance 2000; et seuls 13 pour cent des cadres dirigeants au courant des problèmes relatifs à l'Échéance 2000 ont cherché à connaître les mesures que leurs partenaires commerciaux ont prises pour y remédier ».

Que pourrait-il arriver à mon entreprise?

Le problème de l'Échéance 2000 n'est pas de nature informatique uniquement. Il s'agit bien plus d'un problème de gestion. En effet, si votre entreprise se sert d'ordinateurs ou de logiciels anciens, vous pourriez vous retrouver dans l'impossibilité de fabriquer ou d'envoyer des produits, de calculer des comptes à payer ou à recevoir, ou encore d'émettre des factures. Toute une série d'équipements non informatiques tels que des chauffe-eau, des ascenseurs, des chambres fortes, des systèmes de sécurité, des extincteurs automatiques ou tout autre instrument comportant une puce informatique pourrait cesser de fonctionner ou subir des dommages. C'est pourquoi votre entreprise risque de devoir stopper ses activités pour une longue période et, de ce fait, subir des pertes en termes de temps de production et de revenu.

Est-ce que mon assurance couvrira ces dégâts?

Dans ce contexte, l'une des grandes questions qui se pose très souvent est de savoir si les assureurs peuvent refuser de couvrir les pertes causées par l'Échéance 2000 en se basant sur leurs polices d'assurances actuelles. Par exemple, si vous présentez une demande de couverture en invoquant les polices générales relatives au matériel ou à l'interruption des activités de l'entreprise en raison des problèmes que nous venons d'exposer, votre assureur peut refuser de vous couvrir en faisant valoir que les dispositions générales des polices d'assurance ne font aucunement allusion à l'Échéance 2000. De même, si vous renouvelez l'une de vos polices d'assurance commerciale avant l'Échéance 2000, vous risquez en remplissant les formulaires de renouvellement de donner une description peu précise, voire incorrecte des dommages que votre entreprise pourrait subir en raison de l'Échéance 2000. L'assureur pourrait alors refuser de vous couvrir. Finalement, si les administrateurs de votre entreprise devaient être personnellement poursuivis en justice (voir ci-dessous), leur première réaction serait d'invoquer l'assurance des cadres et des directeurs. Or, dans ce cas également, l'assureur pourrait refuser de les couvrir en faisant valoir que les dispositions de la police ne mentionnent pas expressément le problème en cause.

Est-ce que je peux compter sur ma banque?

Les lignes de crédit et autres prêts bancaires pourraient être annulés et les nouveaux crédits refusés si le prêteur a des raisons de penser que la vulnérabilité de votre entreprise face au problème de l'Échéance 2000 représente un danger réel ou potentiel pour votre sécurité. Si un prêteur décide de continuer à fournir des crédits en dépit du problème de l'Échéance 2000, il peut exiger que des mesures de sécurité supplémentaires soient mises en œuvre ou peut vouloir limiter ses risques en resserrant les lignes de crédit ou en diminuant les montants accordés par les prêts en cours.

Quel genre de procès pourrait être intenté?

Si vos activités devaient être suspendues, votre entreprise pourrait être dans l'impossibilité de respecter un certain nombre des contrats qui la lient à ses clients et à ses fournisseurs. Ces derniers pourraient alors tenter une action en justice pour rupture de contrat et vous poursuivre en raison des pertes ou des dégâts qu'ils ont eux-mêmes encourus à la suite des dommages que votre entreprise a subis.

Comme nous l'avons dit auparavant, les administrateurs des entreprises (publiques et privées) peuvent être tenus pour personnellement responsables lors d'un procès intenté en raison du problème de l'Échéance 2000. Des accusations de cette nature pourraient venir d'actionnaires affirmant que les administrateurs n'ont pris aucune mesure ou n'ont pris que des mesures insuffisantes pour protéger leur entreprise en dépit de la publicité faite au sujet du problème dans la presse nationale et locale. Elles pourraient également venir de clients ou de fournisseurs qui ont subi des préjudices du fait que les administrateurs de votre entreprise ne se sont pas préoccupés des problèmes potentiels liés à l'Échéance 2000.

Contenu:

- Nouveaux sites sur l'an 2000 pour aider les petites entreprises.
- Comment payer moins d'impôts
- Estimer la valeur potentielle de vos articles d'exportation.
- Les entrepreneurs autochtones - une force dynamique dans l'économie

suite page 2



Canada

Si vos assureurs refusent de vous couvrir, votre entreprise pourrait également se voir forcée d'intenter une action en justice contre ces derniers afin de pouvoir être couverte aux termes des polices existantes.

Finalement, si votre entreprise subit des préjudices en raison de problèmes survenus dans d'autres entreprises, devez-vous intenter une action en justice? Quelles mesures devez-vous prendre dès maintenant afin de vous préparer à un litige de cette nature?

Mon entreprise est prête. Pourquoi m'inquiéter?

Aucune entreprise ne peut travailler isolément du reste du monde. Donc, même si votre entreprise est prête pour l'Échéance 2000, vos partenaires commerciaux, sous-traitants ou fournisseurs ne le sont peut-être pas. C'est pourquoi votre entreprise pourrait ne pas pouvoir remplir ses obligations et être, de ce fait, poursuivie en justice.

Si vous avez l'intention d'acquérir une autre entreprise ou du matériel, quelles sont les mesures à prendre afin de ne pas hériter d'un problème propre à l'Échéance 2000 lors de votre achat?

Est-ce que votre entreprise doit se conformer aux critères d'organismes gouvernementaux? Si c'est le cas, pourriez-vous subir une révocation de licences, un retrait d'approbation ou une obligation de réparer adressée à vos directeurs pour ne pas avoir fait état ou essayé de prévenir un problème relatif à l'Échéance 2000?

Est-ce que je ne peux pas juste engager une entreprise informatique pour régler le problème?

Il est effectivement essentiel de faire appel à des informaticiens pour élaborer votre stratégie en vue de l'Échéance 2000. Cependant, le fait d'impliquer des personnes de l'extérieur pour préparer votre entreprise peut poser d'autres problèmes, dont les suivants :

1. Si vous engagez quelqu'un pour réaliser un travail d'appoint sur un logiciel sous licence, votre entreprise peut-elle être accusée de délit de contrefaçon?
2. Lorsque des solutions de nature informatique ont été mises au point, à qui appartiennent-elles? Est-ce que le programmeur qui vous aide à régler ces problèmes peut ensuite réclamer la propriété du logiciel modifié?
3. Comment protégez-vous vos secrets commerciaux durant et après la période d'ajustement?
4. Qui doit financer le travail d'ajustement réalisé sur votre logiciel ou votre matériel? Est-ce que cette opération est régie par les accords actuels relatifs à l'entretien du matériel et des logiciels?

Quelles mesures pouvez-vous prendre?

L'Échéance 2000 approche. Toute compagnie qui se voile la face ou affirme tout simplement, sans considérer soigneusement l'état de ses

affaires, que cette échéance ne l'inquiète en aucun cas peut subir des pressions ainsi que des litiges financiers et commerciaux énormes. De plus, ses administrateurs peuvent faire l'objet d'accusations personnelles. Toutefois, les entreprises ont la possibilité de prendre des mesures qui permettront d'éviter ou de minimiser les problèmes relatifs à l'Échéance 2000. Il est certes essentiel de demander à des experts qualifiés d'examiner vos ordinateurs, vos logiciels, ainsi que tout autre équipement de cette nature, mais la révision ne doit pas se limiter au matériel informatique.

- * Il convient de réviser les documents bancaires, les polices d'assurance et les contrats qui vous lient à des clients et à des fournisseurs afin de mettre au jour les problèmes potentiels et les possibilités de minimiser les dangers.
- * Il convient de rentrer en communication avec vos partenaires commerciaux étrangers afin de leur faire connaître votre volonté de régler ce problème avec ses partenaires dans le monde entier.
- * Il convient de s'assurer que toute nouvelle acquisition ne comporte pas de problème relatif à l'Échéance 2000.
- * Il convient d'examiner le matériel utilisé à l'heure actuelle et de se renseigner auprès du fabricant au sujet des mesures qu'ils ont l'intention de mettre en œuvre (le cas échéant).

Finalement, il convient de coordonner et de documenter toutes ces mesures de façon à ce que les administrateurs de votre entreprise puissent prouver qu'ils ont effectivement tenté de protéger leur entreprise des difficultés à venir. Ce sont ces mesures qui permettront de protéger votre entreprise et d'éviter que de potentiels procès soient intentés contre vos administrateurs.

Le meilleur moyen est de mettre au point un plan bien organisé en se basant sur les conseils professionnels d'informaticiens, de comptables et d'avocats en vue de définir la situation actuelle de l'entreprise, d'élaborer une stratégie qui convienne à cette situation et de se préparer au mieux à tout procès qui pourrait être intenté. En agissant dès maintenant, une entreprise peut obtenir un avantage considérable sur ses concurrents qui arriveront au bureau le lundi 3 janvier 2000 pour découvrir que leurs systèmes téléphoniques, informatiques et électriques ne fonctionnent plus. Ils ne devront alors pas s'étonner des difficultés qu'ils auront à trouver des experts techniques et juridiques disponibles à cette date.

** Kelly Palmer est une avocate spécialisée en droit commercial. Elle connaît bien les législations qui réglementent les domaines de l'informatique, des logiciels, des banques et des assurances, ainsi que les responsabilités juridiques des administrateurs. Cet article doit être considéré comme une source d'information générale et non pas comme un avis juridique. Pour de plus amples informations, veuillez appeler le numéro suivant (403) 432-7794, envoyer une télécopie au (403) 431-1623 ou un message électronique à kellypal@planet.eon.net.*

La tribune du conférencier

Étant à la tête d'une petite entreprise, je cherche toujours des moyens de payer moins d'impôts. Quelles sont les stratégies de base qui pourraient m'être utiles dans ce domaine?

Les spécialistes des impôts n'appliquent pas tous la Loi de l'impôt sur le revenu de la même manière. Malgré ces différences d'interprétation, le résultat final est souvent le même. Il est cependant vrai que certaines voies sont plus onéreuses que d'autres. Les renseignements suivants ne concernent qu'un nombre limité de domaines dans lesquels votre petite entreprise pourrait réaliser, de façon assez simple, des économies en matière d'impôt.

Le travail à domicile

Un bureau professionnel à votre domicile vous permet de déduire un montant non négligeable de votre revenu. Pour pouvoir déduire une partie des intérêts hypothécaires ainsi que des dépenses d'exploitation en fonction de l'espace occupé par votre bureau, ce dernier doit se trouver dans un endroit de votre domicile qui soit réservé à votre entreprise. Revenu Canada désirera toutefois obtenir un document attestant que vous avez réalisé des bénéfices et non pas des pertes excessives durant plusieurs années consécutives. Faites attention si vous pensez réclamer une partie de l'amortissement de l'espace occupé par votre bureau dans votre domicile principal. En effet, cette demande peut certes vous permettre d'obtenir une déduction pour amortissement (DPA), mais vous seriez alors également obligé de déclarer une plus-value si votre maison prenait de la valeur ou devait être vendue à profit.

La famille passe à la caisse

Répartissez le revenu de votre entreprise entre les membres de votre famille qui se trouvent dans des tranches d'imposition inférieures à la vôtre. Ces derniers doivent effectivement travailler pour votre entreprise et leur salaire doit correspondre au genre de travail qu'ils effectuent. Le fractionnement du revenu, dont le but est assez simple, peut également vous permettre de réaliser des économies en faisant passer une partie du revenu d'une tranche d'imposition relativement élevée à une tranche d'imposition inférieure. Ce moyen peut être très intéressant pour les couples qui se trouvent dans différentes tranches.

Accordez-vous une prime

Servez-vous des primes pour diminuer l'impôt de la société. Les primes peuvent permettre de ramener le revenu de la société à la limite des petites entreprises, soit 200 000 \$. Si l'entreprise avait, à un certain moment, besoin de liquidités, ces primes (moins l'impôt sur le revenu personnel) peuvent être réinjectées dans l'entreprise. Il est important de se souvenir qu'une prime doit être versée dans les 179 jours suivant la fin de l'exercice pour que la déduction ne soit pas reportée jusqu'au moment du versement effectif.

Assurez-vous que vous disposez d'avantages sociaux

Le gouvernement fédéral permet maintenant aux travailleurs indépendants de déduire une partie de leurs primes d'assurance et d'assurance-maladie. Par

exemple, une personne qui travaille à domicile pourrait obtenir au moins une déduction d'impôt partielle sur son assurance-invalidité par l'intermédiaire de son entreprise afin de ne pas avoir à supporter personnellement l'ensemble du coût de cette assurance. Voyez de quelle manière vous pouvez utiliser ces avantages sociaux pour réduire vos impôts.

Faites preuve de générosité

Les dons de bienfaisance peuvent également permettre à votre entreprise de bénéficier d'un allègement fiscal. Il existe deux niveaux de crédits d'impôt pour les dons de bienfaisance : un crédit de 17 pour cent pour les premiers 200 \$ donnés et un crédit de 29 pour cent pour les montants supérieurs à 200 \$. Les spécialistes des impôts pensent qu'il est judicieux qu'un seul des conjoints déclare l'ensemble des dons - souvenez-vous cependant que le montant des dons ne doit pas dépasser 75 pour cent de votre revenu annuel.

Constituez une société de gestion

Le Guide de planification fiscale personnelle de l'Institut Canadien des Comptables Agréés conseille de constituer une société de services de gestion qui puisse offrir à votre entreprise des services tel que de l'aide de bureau. Cette société pourrait être mise au nom de membres de votre famille qui n'ont qu'un petit revenu ou pas de revenu du tout. Ils pourraient recevoir les dividendes de cette société, ce qui permettrait de diminuer le montant imposable sur ces dernières. Étant donné que le revenu d'une entreprise ne peut pas être déclaré sous le nom d'une personne, vous pouvez également prêter des fonds à votre conjoint pour qu'il ou elle crée sa propre entreprise. Ainsi, son salaire dans l'entreprise sera imposable en son nom.

Faites un " testament " en faveur de votre société

En tant que propriétaire d'une entreprise familiale, vous devriez peut-être considérer la possibilité d'un " gel successoral ". En d'autres termes, si vous anticipez une augmentation des parts de votre société, vous pouvez geler la valeur de ces actifs aujourd'hui, estimer le montant imposable qui devrait être versé si vous décédiez aujourd'hui, puis acheter une police d'assurance ou économiser un montant suffisant de façon à pouvoir vous acquitter du montant imposable estimé. Les parts de la société d'exploitation sont en fait regroupées ou transférées dans une société de portefeuille que votre famille possède. Ainsi, toute augmentation ultérieure de la valeur de la part sera mise sur le compte des nouveaux actionnaires ou du groupe, ce qui évitera à ces derniers de supporter une énorme facture de plus-value à la suite de votre décès. Ainsi, vous êtes toujours le propriétaire de votre entreprise, étant donné que la société d'exploitation possède des parts ou des dettes spéciales à valeur fixe dans la société de portefeuille.

Il y a bien d'autres domaines que le propriétaire d'une petite entreprise peut considérer en vue d'obtenir un allègement fiscal. Il est cependant conseillé de toujours demander l'avis d'un spécialiste tel qu'un avocat, un comptable agréé ou un conseiller financier qui puisse vous donner des conseils supplémentaires en vue de vous protéger des impôts, ainsi que vous procurer des directives et des règlements plus précis concernant ce domaine.

ÉVALUER LES CHANCES D'UN PRODUIT SUR LES MARCHÉS

Il existe plusieurs façons de soupeser les chances de succès des produits et des services sur les marchés d'exportation. (Pour éviter d'alourdir inutilement la lecture, nous faisons davantage référence aux produits qu'aux services dans le présent guide, mais dans l'ensemble son contenu s'applique également aux uns et aux autres.) La première chose à faire, c'est d'évaluer le succès du produit en question sur les marchés intérieurs. En effet, si le produit se vend bien sur le marché canadien, la société qui le distribue aura de bonnes chances d'obtenir du succès avec le même produit à l'étranger, dans les pays où les besoins et les conditions du marché se comparent aux nôtres.

Dans les marchés qui diffèrent sensiblement du marché canadien, certains produits risquent d'être difficiles à imposer. Si un produit se vend bien au Canada, une stratégie gagnante en matière d'exportation consisterait à analyser à fond les raisons de son succès dans ce marché, et à sélectionner ensuite les autres marchés étrangers qui présentent des caractéristiques similaires. De cette façon le produit n'a pas besoin d'être modifié ou nécessite très peu de modifications.

Si un produit est hors série ou présente d'importantes caractéristiques exclusives difficiles à reproduire à l'étranger, il aura de bonnes chances de pénétrer les marchés d'exportation. Pour un produit unique en son genre, la concurrence est souvent nulle ou très faible, alors que la demande peut se révéler très élevée. Des études de marché à faible coût sont peut-être déjà disponibles sur le marché. De plus, les statistiques sur le commerce international (disponibles dans la plupart des bibliothèques locales) peuvent fournir un bon indice des chances de succès d'un produit donné sur les marchés étrangers, en révélant quels sont les pays où des produits semblables ou connexes se vendent déjà en quantités importantes. L'une des meilleures sources de statistiques sur le secteur canadien de l'import-export est Statistique Canada.

Finalement, même si les ventes d'un produit donné sont en déclin au Canada, il peut très bien exister des débouchés intéressants pour ce produit sur les marchés d'exportation, surtout s'il a déjà obtenu du succès sur le marché domestique avant de perdre du terrain au profit de produits techniquement plus avancés. Des pays moins développés que le Canada n'ont pas forcément besoin d'équipements à la fine pointe de la technologie, et n'ont pas toujours les moyens d'acquérir les produits les plus sophistiqués et les plus coûteux. De tels marchés peuvent offrir des débouchés étonnants pour les produits canadiens qui prennent de l'âge ou sont tombés en désuétude par rapport aux normes du marché canadien.

DIFFÉRENTES MANIÈRES D'ENVISAGER L'EXPORTATION

L'approche choisie par une société pour exporter ses produits peut avoir une incidence considérable sur son plan d'exportation et ses stratégies de marketing spécifiques. Le principal facteur qui différencie les diverses approches en matière d'exportation est le degré de participation de l'entreprise au processus d'exportation proprement dit. On distingue au moins quatre approches, qui peuvent être utilisées séparément ou de façon combinée :

1. **Attendre les commandes d'acheteurs au marché intérieur, qui sechargent ensuite eux-mêmes d'exporter le produit.** Du point de vue du vendeur d'origine, ces ventes ne diffèrent en rien des autres ventes réalisées sur le marché intérieur. Un tiers a déterminé que le produit en question répond à une demande à l'étranger. Ce tiers assume tous les risques et règle lui-même tous les détails de l'exportation, parfois même à l'insu du vendeur d'origine.
2. **Rechercher sur le marché intérieur des acheteurs qui représentent des utilisateurs finaux ou des consommateurs de l'étranger.** Beaucoup de sociétés canadiennes et étrangères, d'entrepreneurs généraux, de sociétés de commerce étrangères, d'organismes d'État étrangers, de distributeurs et de détaillants à l'étranger et autres achètent des produits destinés à l'exportation. Ces acheteurs représentent un vaste marché pour une gamme étendue de produits et de services. Dans un tel cas, l'entreprise sait généralement que son produit est exporté, mais c'est encore l'acheteur qui assume tous les risques et règle lui-même tous les détails de l'exportation.
3. **Exporter indirectement par l'entremise d'intermédiaires.** Cette approche consiste à retenir les services d'une société intermédiaire capable de découvrir des débouchés sur les marchés étrangers et d'y bâtir une clientèle pour les produits de l'entreprise. Les sociétés de gestion des exportations (SGE), les sociétés de commerce extérieur (SCE), les firmes de consultants en commerce international et autres intermédiaires peuvent procurer à l'exportateur un accès à un savoir-faire bien établi et à des contacts commerciaux. Cependant, l'exportateur reste dans une large mesure aux commandes du processus, et peut ainsi s'assurer d'un certain nombre d'avantages connexes de l'exportation, notamment en obtenant de précieux renseignements sur ses compétiteurs étrangers, sur les nouvelles technologies et sur les autres débouchés qui s'offrent à lui sur le marché.
4. **Exporter directement.** Cette approche est la plus ambitieuse et la plus difficile, car l'exportateur doit assumer lui-même tous les aspects du processus d'exportation, depuis l'étape de l'étude de marché et de la planification jusqu'à la distribution à l'étranger et le recouvrement. En conséquence, la direction doit y investir beaucoup de temps et d'attention pour pouvoir en retirer de bons résultats. Néanmoins, cette approche peut se révéler la plus rentable en ce qui a trait à la maximisation des profits et à la croissance à long terme. Avec l'aide et les conseils éclairés du ministère du Commerce, des organisations commerciales d'État, des commissions, des banques internationales et autres groupes de services connexes, même les petites et moyennes entreprises peuvent se lancer dans l'exportation directe, pourvu qu'elles soient en mesure d'y investir suffisamment de temps et de ressources humaines. Pour les entreprises qui ne disposent pas de telles ressources en quantité suffisante, les services d'une SCE, d'une SGE, d'un consultant en commerce ou d'un autre intermédiaire compétent sont indispensables.

S D'EXPORTATION

Si par nature les buts et les ressources de l'entreprise font de l'exportation indirecte la meilleure approche possible, la tâche principale consiste à trouver un intermédiaire valable, sur lequel on pourra compter pour régler la plupart des détails de l'exportation. Les entreprises qui n'ont aucune expérience de l'exportation ou qui ne peuvent disposer d'effectifs et de fonds suffisants pour se lancer dans des activités d'exportation plus complexes trouveront généralement plus à-propos de recourir à des méthodes d'exportation indirectes.

L'utilisation d'une SGE ou d'un autre intermédiaire n'exclut pas toute possibilité d'exportation directe pour l'entreprise. Par exemple, une entreprise canadienne peut tenter l'exportation de ses produits vers des marchés voisins d'accès "aisé", comme les États-Unis, le Mexique ou les Bahamas, et laisser à une SGE le soin de réaliser des ventes plus délicates en Égypte ou au Japon. Un exportateur peut aussi choisir d'augmenter graduellement son volume d'exportation directe plus tard, une fois l'expérience acquise et lorsque le volume des ventes paraîtra justifier un investissement supplémentaire.

DEO offre des renseignements complets sur l'exportation et les services aux entrepreneurs et aux propriétaires de petites entreprises qui désirent percer les marchés étrangers. Si vous désirez obtenir de plus amples renseignements ou parler à un agent du service à la clientèle spécialisé en exportation, veuillez appeler le numéro suivant de DEO : 1-888-338-9378

Note du rédacteur

À la conquête du marché international est une série d'articles conçus pour aider les petites entreprises à se préparer pour les marchés internationaux. La prochaine édition d'Accès Ouest vous offrira de l'information sur l'importance de la planification, les questions de gestion en cause dans votre décision d'exporter et un exemple simple de plan d'exportation.

Quoi de neuf sur le Web

Les propriétaires d'entreprises sont fortement encouragés à mettre en oeuvre un plan d'action en vue de se préparer à l'an 2000 si ils ne l'ont déjà fait. Le site Web de la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)** décrit un plan d'action, comme le font aussi les pages du Groupe de travail de l'an 2000 sur Strategis et le site Web du gouvernement du Canada sur l'an 2000.

Chaque entreprise doit prendre des mesures liées à sa situation particulière en ce qui a trait à ses ordinateurs, systèmes, fournisseurs et dépendances, effectifs, coûts et priorités. Cependant, le processus général pour établir un plan d'ensemble est le même pour tous et une description détaillée se trouve sur le site Web de la FCEI: <http://www.fcei.ca>

Les petits entrepreneurs peuvent obtenir de plus amples renseignements sur le bogue de l'an 2000 et des suggestions pour mettre en oeuvre un plan d'action en vue de l'an 2000 en communiquant avec **SOS•2000** au 1-800-270-8220. Ils peuvent aussi consulter les sites Web suivants, qui fournissent des renseignements à l'intention des petites entreprises:

Le site du gouvernement fédéral canadien sur l'an 2000

<http://www.info2000.gc.ca>

Groupe de travail de l'an 2000

<http://strategis.ic.gc.ca/sos2000>

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

<http://www.fcei.ca/research/businfo/din0261f.htm>

Si vous désirez recevoir une liste de sources additionnelles sur Internet et de l'information sur l'échéance 2000 appelez DEO au 1-888-338-9378 ou envoyez-nous un courrier électronique à : access.west@wd.gc.ca

Les femmes dans le domaine de l'exportation

Les femmes entrepreneurs sont sous-représentées dans les statistiques relatives aux marchés d'exportation. C'est pourquoi le gouvernement fédéral cherche à remédier à cette situation en créant un site web destiné aux femmes qui désirent s'imposer sur ce marché. Ce site, élaboré par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international est accessible à l'adresse :

www.infoexport.gc.ca/businesswomen/menu-f.asp. Il offre aux femmes entrepreneurs toutes les ressources dont elles ont besoin pour mener à bien l'ensemble de leur projet d'exportation et leur permet, grâce à son réseau, d'entrer en communication avec d'autres femmes qui travaillent dans le même domaine.

Le site comprend des listes de tuyaux concernant tous les aspects de l'accès au marché d'exportation, y compris les conseils suivants qui servent à découvrir les marchés les plus prometteurs :

- tenez compte des barrières tarifaires et autres qui s'appliquent aux produits, tels que les normes et les règlements locaux;
- étudiez les possibilités de distribution locales;

- informez-vous au sujet de la taille des marchés sur lesquels vous pourriez vendre votre produit, et au sujet des fournisseurs et des concurrents clés qui se trouvent sur ces derniers;
- renseignez-vous sur l'existence de caractéristiques culturelles importantes et de pratiques commerciales locales;
- choisissez le ou les marchés que vous voulez cibler.

Le site propose également des liens avec les ministères et les organismes gouvernementaux susceptibles d'aider les femmes entrepreneurs à mener à bien toutes les étapes de leur projet, de l'étude de marché aux missions commerciales en passant par tous les aspects financiers.

Toutes les personnes intéressées par les marchés d'exportation peuvent obtenir le même niveau de service, mais ce site représente pour les femmes entrepreneurs l'un des moyens de connaître les possibilités qui s'offrent à elles. En effet, il arrive souvent que les femmes d'affaires ne connaissent pas bien les services disponibles, et plus particulièrement dans le domaine des exportations.

Les entrepreneurs autochtones - un atout de plus en plus important pour l'économie de l'Ouest

Les entrepreneurs autochtones doivent surmonter les mêmes obstacles que les personnes qui désirent créer ou agrandir leur propre entreprise. Cependant, les autochtones, dont 68 pour cent vivent hors des métropoles, ont plus de difficultés à accéder aux marchés, à obtenir les capitaux et les renseignements dont ils ont besoin ainsi que les services offerts aux entreprises. Cet éloignement des centres urbains et des services de base fait de l'accès au marché du travail un véritable défi pour les autochtones qui vivent dans les communautés rurales et éloignées des villes.

Le sondage récent sur les **Entreprise Autochtones** mené par Statistique Canada auprès de 1000 entreprises autochtones, 55 pour cent des entreprises éprouvent de la difficulté sur le plan de l'accès aux capitaux, y compris les capitaux propres et le financement par emprunt. Il est donc clair que les entrepreneurs et les entreprises autochtones ont besoin de capitaux supplémentaires.

Des Sociétés de financement des autochtones (SFA) offrent certes des services de prêt aux petites entreprises, mais leur aide dans le domaine du conseil aux entreprises reste très limitée. Toutefois, des partenariats entre les SFA et Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO) permettront aux communautés autochtones de l'Ouest de profiter des mêmes avantages que les membres du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien (RSEOC). Ces partenariats aideront les SFA à mieux répondre aux besoins de leurs petites entreprises en matière d'information commerciale. À l'heure actuelle, le RSEOC comprend les partenaires suivants : DEO, les 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.

Grâce à cette nouvelle relation, le gouvernement fédéral sera en mesure d'aider les organisations autochtones à être plus efficaces en améliorant leur portefeuille de prêt et en contribuant à la réussite de leurs entreprises et de leurs communautés. Récemment, DEO a conclu des accords avec deux SFA en Alberta et a l'intention d'en conclure également avec la plupart des 17 centres établis dans l'Ouest du Canada, si ses ressources le permettent.

À l'heure actuelle, l'Ouest canadien compte sept Sociétés d'aide au développement des sociétés (SADC) "exclusivement autochtones" ainsi que de nombreux partenaires du réseau de DEO qui offrent toute une palette de services commerciaux aux communautés autochtones et aux clients qui se trouvent dans les régions desservies.

De plus en plus d'entreprises autochtones opèrent dans des domaines très pointus de l'économie tels que l'ingénierie et l'informatique. Une étude menée récemment par le **Trent Aboriginal Education Council (TAEC)** a permis de découvrir que le Canada compte 138 entreprises autochtones dans des domaines très spécialisés, dont 80 se trouvent dans l'Ouest. Soixante pour cent des entreprises interrogées ont affirmé qu'elles avaient besoin d'employés autochtones possédant les capacités requises par le monde économique d'aujourd'hui.

Selon les résultats du sondage sur les **Entreprises Autochtones**, mené par Statistique Canada pour Industrie Canada, a révélé que les 7 880 nouvelles entreprises autochtones qui se sont établies dans l'Ouest canadien depuis 1981 ont permis de créer environ 20 330 nouveaux emplois dont 16 595 sont occupés par des autochtones, y compris des travailleurs indépendants. Au vu de ces résultats, 24 pour cent des nouveaux emplois autochtones nets peuvent être attribués à l'augmentation du nombre de travailleurs indépendants.

La communauté autochtone compte de plus en plus d'entreprises, des travailleuses indépendantes et de jeunes entrepreneurs. Sa population, constituée en majorité de jeunes, est plus jeune de 10 ans en moyenne que l'ensemble de la population canadienne générale. Étant donné que les jeunes de moins de 25 ans représentent 55 pour cent de la population autochtone de l'Ouest canadien, le développement des entreprises est devenu un véritable créneau pour cette tranche d'âge. Les jeunes de moins de trente ans représentent 18 pour cent des travailleurs autochtones indépendants, alors qu'ils ne représentent que 10 pour cent de ce secteur dans l'ensemble de l'Ouest canadien. Il est donc clair que les jeunes autochtones profitent des possibilités qu'offre le secteur commercial dans ce domaine. Ces chiffres montrent clairement que les jeunes autochtones créent des emplois pour eux-mêmes ainsi que pour leur communauté, établissant ainsi des bases solides pour leur avenir.



Un Message de Ronald J. Duhamel

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

Le manque de compétences en commerce international empêche-t-il votre petite entreprise de développer pleinement son potentiel d'exportation? Où votre compagnie éprouve-t-elle des difficultés à garder ses produits à la pointe de la technologie? **Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO)** a peut-être une solution – des programmes d'embauche qui offrent les avantages dont votre compagnie peut avoir besoin dans les domaines de l'exportation et du développement technologique.

Des programmes d'embauche spéciaux sont offerts aux petites entreprises qui désirent adopter de nouvelles technologies ou s'étendre sur les marchés internationaux. Avec son Programme d'emploi en commerce international, et son programme Premiers emplois en sciences et en technologie, DEO offre aux

petites entreprises admissibles du financement pour engager des diplômés d'études postsecondaires qui ont les connaissances et les compétences requises pour les aider à réaliser leur potentiel d'exportation ou à intégrer des nouvelles technologies dans leurs opérations.

Les projets d'exportations suivants sont admissibles : la détermination des besoins et caractéristiques des marchés internationaux; la planification et la mise en oeuvre de stratégies d'exportation; la préparation de matériel promotionnel pour l'exportation; la modification des produits en vue de répondre à des demandes spécifiques des marchés internationaux; et la promotion directe des produits sur les marchés d'exportation.

Les projets techniques admissibles devraient améliorer la productivité de la firme ou aider à commercialiser un nouveau produit pour la vente ou l'exportation. Les projets peuvent inclure : la détermination de technologies appropriées pour la firme; le développement et la mise en oeuvre d'un plan; la mise en oeuvre et la modification d'une technologie; la formation du personnel à l'utilisation d'une nouvelle technologie; ou le développement d'une nouvelle technologie.

Le processus d'approbation utilisé pour les deux programmes est remarquablement simple. DEO peut confirmer l'admissibilité des employés potentiels et approuver les demandes de projet dans un délai de trois semaines. Immédiatement après, la petite entreprise peut embaucher des diplômés et tirer profit de la croissance du commerce international et des possibilités qu'ouvre la technologie.

Pour de plus amples renseignements sur ces programmes et services ou les autres programmes et services offerts par Diversification de l'économie de l'Ouest, appelez sans frais le 1-888-338-9378, ou visitez notre site Web à <http://www.wd.gc.ca>.

Lettres au rédacteur en chef

Il m'arrive de recevoir des copies de lettres envoyées par des clients de DEO qui, à la suite d'une collaboration avec des employés du service à la clientèle de ce ministère fédéral, ont pris le temps de nous faire part de leur avis au sujet de cette expérience. Je tiens à vous communiquer la lettre qu'une cliente du programme Préparation à l'exportation a écrite au sujet de la stratégie mise en oeuvre pour l'aider à accéder aux marchés d'exportation.

Objet : consultation avec l'équipe de Préparation à l'exportation sur Tes chansons, ta musique.

Je tiens à remercier Wendy Lickacz et Simon Sauvé qui ont bien voulu me rencontrer pour étudier les possibilités d'exportation des ressources éducatives en français offertes par la musique - Tes chansons, ta musique. Votre bureau pense adopter une stratégie axée sur le service à la clientèle qui pourrait se révéler très profitable pour les petites et les moyennes entreprises. C'est avec plaisir que je vous fais part de quelques éléments de notre échange qui m'ont été des plus utiles.

Cette rencontre m'a permis d'examiner dans les détails la préparation et l'opportunité d'un projet d'exportation dans ce domaine. Je me suis ainsi rendu compte qu'il était extrêmement utile de pouvoir s'appuyer sur un plan d'entreprise mis au point par des experts avant d'entreprendre toute activité d'exportation et le projet de plan élaboré par Liaison Entreprise m'a été d'une aide très précieuse. Nous avons consacré les premières étapes de l'élaboration du plan d'exportation à l'analyse des marchés ainsi qu'à l'organisation des recherches documentaires existantes.

Notre consultation m'a également fait prendre conscience de la nécessité de renforcer les bases de notre collaboration avec notre partenaire national. En effet, le partenaire de notre entreprise est une organisation sans but lucratif qui exerce une activité hors-marché et publie elle-même ses titres dans le domaine éducatif. C'est pourquoi nous n'entretiens pas avec lui une relation commerciale traditionnelle. Grâce à votre intervention, nous nous sommes rendu compte que les rôles des partenaires étaient trop vagues et qu'il était de ce fait nécessaire de définir clairement les attentes de tous les intervenants.

Vos capacités de consultant m'ont beaucoup impressionnée. J'ai pu facilement appréhender vos transitions dans notre discussion à un rôle de consultant (c'est votre expression!). J'étais alors sûre de recevoir les conseils de professionnels. Votre capacité d'écoute, votre objectivité, votre professionnalisme, ainsi que l'orientation que vous avez donnée à la consultation m'ont satisfaite au-delà de toute attente. À mon avis, votre expérience professionnelle passée dans le domaine des services sociaux ne pouvait mieux vous préparer pour un travail de consultation sur l'exportation. Grâce à ma propre expérience de la consultation, les transitions que vous avez effectuées entre les différentes étapes, soit l'évaluation, l'analyse et la planification, me sont apparues de façon évidente.

En conclusion, je tiens à répéter que des compétences non techniques ainsi que des relations professionnelles et humaines de qualité sont également des aspects essentiels du domaine de l'exportation que l'on néglige trop souvent. Il ne fait aucun doute que la précocité de cette intervention ainsi que le temps que j'ai passé avec Simon et vous m'ont évité des pertes considérables de temps et de ressources. Je vous en suis très reconnaissante. Je désirerais également vous soumettre mon plan d'exportation qui devrait être prêt dans une semaine environ.

En vous remerciant encore de votre aide, je vous prie d'agréer, Madame, mes salutations distinguées.

Michael Aherne

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



228892

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

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

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

L'automne dans les Rocheuses

Conférence des femmes entrepreneurs
Les 23, 24, et 25 octobre 1998
Au Jasper Park Lodge, Jasper, AB



Pour plus d'information :
Tél : 1-403-865-1224 ou 1-800-263-1716

Adresse élec. : wycfdc@ycs.ab.ca
Site Web : <http://home.ycs.ab.ca/~wycfdc/>

Foires-info pour la petite entreprise 1998



Êtes-vous à la recherche d'une nouvelle idée commerciale?
Avez-vous des projets d'expansion?
Exportez-vous dans le monde?

Les Foires-info organisées par le gouvernement du Canada ont quelque chose pour vous - des douzaines de programmes fédéraux et de séminaires "pratiques". Vous pouvez avoir accès à ces renseignements de deux façons et gratuitement :

1. En assistant à l'une des 25 Foires-info qui auront lieu dans tout le Canada
2. En visitant le site Web suivant : <http://strategis.ic.gc.ca/info-fairs>

1-888-338-9378

www.deo.gc.ca

Colombie-Britannique
700-601 rue Hastings Ouest
Éd. Price Waterhouse
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1L3, (604) 666-6256

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

1^{er} étage, 1919, Rue Rose
Regina (Saskatchewan)
S4P 3P1
(306) 780-6725

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.

Canada