

# Accès Ouest

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

## La Bourse de l'Alberta et la Bourse de Vancouver joignent leurs forces pour avoir plus de poids sur le marché boursier en Amérique du Nord

Ce qui n'était au départ qu'une simple discussion en aparté au cours d'une conférence internationale des Bourses s'est transformée en un protocole d'entente entre les quatre principales Bourses canadiennes pour une restructuration du marché financier au Canada.

Le 15 mars 1999, les comités des gouverneurs des Bourses de l'Alberta, de Montréal, de Toronto et de Vancouver annonçaient une entente de principe pour la restructuration des marchés financiers canadiens selon le concept de la spécialisation. À la fin avril, la Bourse de l'Alberta (ASE) et la Bourse de Vancouver (VSE) avaient décidé de fusionner.

Cette proposition de fusion, qui devrait entrer en vigueur à la fin de 1999, donnera lieu à une spécialisation par secteur de marché comme suit : la Bourse de Toronto (TSE) sera le marché désigné pour les titres de grandes sociétés ou titres « seniors » (négociation exclusive de grandes sociétés ouvertes), la Bourse de Montréal (MSE) traitera tous les produits dérivés négociés en Bourse (opérations sur les marchandises) et la Bourse Alberta/Vancouver (fusion des deux Bourses) se spécialisera dans le marché des titres de petites sociétés ou titres « juniors » canadiens.

La Bourse de l'Alberta est une des rares Bourses d'Amérique du Nord qui inscrira à la cote de jeunes sociétés ouvertes juniors. La nouvelle Bourse fusionnée sera reconnue à l'échelle internationale comme une importante Bourse en Amérique du nord pour le marché financier des petites sociétés et des micro-sociétés ouvertes.

Sur le nouveau marché canadien des valeurs juniors, les sociétés cotées auront un accès élargi au financement et pourront échanger à l'échelle du pays grâce à des points de service régionaux répartis un peu partout.

*Pour plus de détails sur cette proposition de fusion, vous pouvez communiquer avec la Bourse de l'Alberta au (403) 974-7400 ou visiter son site Web à l'adresse [www.ase.ca](http://www.ase.ca).*

### Pour mieux s'y retrouver...

La différence entre une société ouverte et une société fermée est le nombre d'actionnaires. Une société fermée ne peut aborder et convaincre qu'un maximum de 50 actionnaires, alors qu'une société ouverte compte un minimum de 300 actionnaires. On doit obtenir l'autorisation des organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières (la Bourse et la commission des valeurs mobilières) pour « s'adresser » à 300 actionnaires publics.

Pour vous adresser aux actionnaires, vous devrez préparer un prospectus contenant un « exposé complet, clair et véridique » des actionnaires, des agents et des administrateurs

*Suite page 3*



OCTOBRE-DÉCEMBRE 1999

VOLUME NUMÉRO 2 ÉDITION NUMÉRO 4



Canada

# Message de Ronald Duhamel

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

### L'Ouest canadien et l'économie fondée sur le savoir

Le savoir et l'innovation sont en train de révolutionner l'industrie et nos possibilités d'avenir en tant qu'État. Notre capacité de gérer efficacement le savoir, notamment sa création, son acquisition, sa diffusion et son exploitation, influencera considérablement l'amélioration de notre bien-être économique et de notre qualité de vie.

L'innovation est d'une importance cruciale pour toutes les entreprises, petites et grandes, et pour tous les secteurs économiques, autant le gaz et le pétrole, que le tourisme, l'agroalimentaire, l'industrie forestière et les multimédias.

Les activités fondées sur le savoir connaissent un essor formidable au Canada et les provinces de l'Ouest y contribuent largement puisqu'elles fournissent plus du quart des revenus générés par ce secteur. Des dix provinces canadiennes, l'Alberta et la Saskatchewan sont celles qui ont la plus forte croissance annuelle moyenne dans les secteurs axés sur la connaissance. La technologie de l'information et des communications, la biotechnologie et l'aérospatiale sont les secteurs qui se développent le plus rapidement, et ce sont ceux-là mêmes que les provinces de l'Ouest privilégient.

La première clé du succès dans la nouvelle économie est évidemment une main-d'œuvre hautement qualifiée. Au Canada, depuis le début des années 1980, l'évolution technologique a été le principal facteur d'augmentation de la demande de travailleurs qualifiés.

DEO a créé deux programmes pour donner aux récents diplômés la chance d'acquérir leur toute première expérience de travail et pour aider les petites entreprises à engager du personnel spécialisé en sciences, en technologie et en commerce international. Les deux programmes offrent, pendant trois ans, un complément salarial aux jeunes femmes et hommes les plus compétents qui ont fait des études spécialisées en sciences et en commercialisation dans des universités et des collèges de l'Ouest.

La deuxième clé du succès dans une économie fondée sur le savoir est l'innovation. Pour créer et adopter de nouvelles technologies et développer des produits et des processus de production nouveaux, il faut à la fois des personnes qui possèdent des aptitudes de recherche remarquables et une infrastructure moderne et de haute technicité.

À DEO, nous aidons les petites et moyennes entreprises (PME) à se préparer au XXI<sup>e</sup> siècle et à devenir plus innovatrices, plus productives, plus concurrentielles et plus branchées. Grâce à nous, les provinces de l'Ouest devancent toutes les autres régions canadiennes sur le plan de la croissance des petites entreprises.

Forts de notre réseau de plus de 100 points de services situés un peu partout dans l'Ouest, notamment les Sociétés d'aide au développement des collectivités, les Centres de services aux entreprises du Canada, les Centres de services pour les femmes entrepreneurs et les bureaux de DEO, nous aidons les petites entreprises à démarrer, à se développer, à créer des emplois et à exporter leurs produits ou leurs services.

Bien que les PME soient des moteurs de la croissance économique au Canada, elles sont désavantagées par leur incapacité d'investir dans la recherche et le développement autant que le font les grosses entreprises. DEO leur vient en aide et joue un rôle catalyseur en amenant le milieu des affaires, les gouvernements provinciaux et les universités à effectuer ensemble des recherches de pointe. DEO a formé des partenariats, notamment avec le Conseil national de recherches du Canada, pour financer une gamme étendue de projets innovateurs de recherche et d'infrastructure. Les petites et les moyennes entreprises bénéficient des résultats et des retombées positives de ces projets.

Les progrès effectués dans le domaine des technologies de l'information et des communications, troisième aspect le plus important de l'économie fondée sur le savoir, sont probablement ceux que les Canadiens et les Canadiennes remarquent le plus. Les ordinateurs, le commerce électronique, le courrier électronique et l'Internet font de plus en plus partie de notre quotidien.

Plus d'un ménage canadien sur trois utilise régulièrement l'Internet et, en Alberta et en Colombie-Britannique, cette proportion est nettement plus élevée. À titre d'exemple des services électroniques offerts, nous avons mis au point, en partenariat avec la Colombie-Britannique et les Centres de services aux entreprises du Canada, un Plan d'affaires interactif destiné aux entreprises. Le programme permet aux entreprises de créer des plans d'affaires bien documentés qui répondent aux exigences des établissements de prêt. Le Plan d'affaires est disponible sur le site Web de DEO ([www.deo.gc.ca](http://www.deo.gc.ca)).

DEO a judicieusement élaboré une stratégie pour aborder l'économie fondée sur le savoir et pris des initiatives pratiques et innovatrices pour promouvoir la croissance de la productivité et la création d'emplois. Les résultats obtenus contribueront à améliorer le niveau de vie des Canadiens et des Canadiennes des provinces de l'Ouest.

### Mesures d'encouragement fiscal pour les petites entreprises qui font de la R-D

Dans le cadre de la stratégie fédérale de soutien à la recherche scientifique et au développement expérimental (RSDE), Revenu Canada offre le plus important programme de financement de la recherche au Canada.

Ce programme prend la forme de mesures d'encouragement fiscal pour les petites et les jeunes entreprises intéressées à faire de la recherche scientifique et du développement expérimental au Canada. Cet appui financier vise à stimuler les activités de recherche et la mise au point de produits et de procédés de technologie avancée nouveaux ou améliorés.

#### Vous êtes admissible si

- vous êtes un particulier, une société à responsabilité limitée ou une société en nom collectif;
- vous faites de la recherche fondamentale ou appliquée;
- vous mettez au point des produits ou des procédés nouveaux ou améliorés.

#### Le programme vous offre

- une déduction d'impôt pour la totalité des dépenses de nature courante admissibles et des dépenses en capital engagées à l'égard des activités de RS et DE;
- des crédits d'impôts que vous pouvez utiliser pour réduire vos impôts à payer;
- un remboursement d'impôt si vous êtes une personne ou une petite entreprise admissible.



du mandant, de ses états financiers, des activités et particularités de la société et de son plan d'entreprise quant à l'utilisation des produits de l'émission initiale d'actions. Votre société de participation vous aidera pour cette étape. Le prospectus doit être approuvé par les organismes de réglementation en guise de garantie de sa véracité et de son caractère complet.

L'émission initiale d'actions est essentiellement la première émission d'actions au public (300 actionnaires) pour une société cherchant à devenir une société ouverte. Ces actions sont toutes des actions ordinaires. L'émission initiale d'actions est la somme recueillie auprès des 300 nouveaux actionnaires, à un prix fixe par action, par un courtier de la bourse.

Habituellement, les mandants (c.-à-d. les propriétaires de la société qui devient société ouverte) acquièrent des actions à un prix légèrement moins élevé parce que ces titres sont « bloqués » pour une période pouvant aller jusqu'à 5 ans. Ceci signifie qu'ils ne peuvent vendre ces titres sur le marché boursier. Lorsqu'ils désirent les vendre, ils doivent déposer, auprès des organismes de réglementation, un certain nombre de « déclarations d'initié » annonçant aux actionnaires leur intention de vendre leurs titres.

## Il y a trois types d'émission initiale d'actions :

### Junior Capital Pool (JCP) (mise en commun de titres de second rang)

Les mandants investissent eux-mêmes un certain montant et le public (les 300 actionnaires) fait de même. Ensemble, ils créent une JCP et se partagent la propriété de la société ouverte.

### Exchange Offering Prospectus (EOP) (Prospectus d'émission)

La société fermée est une entreprise réelle qui a enregistré des profits au fil des ans et qui désire prendre de l'expansion en devenant une société ouverte, ce qui lui permettra de recueillir du financement de façon continue.

### Prospectus complet

Une société, ou une personne, a un tout nouveau produit intéressant et en détient les droits exclusifs. Le produit n'est pas encore sur le marché, mais les résultats des recherches sont très positifs. Cette société ou cette personne a besoin de capital de haut risque.

Il existe une trousse d'information qui peut vous être postée. En outre, un agent de Revenu Canada peut visiter votre entreprise pour vous expliquer le programme, ses avantages et les exigences de façon plus détaillée.

*Vous pouvez communiquer avec les coordonnateurs du programme aux numéros ci-dessous ou visiter leur site Web à l'adresse <http://www.rc.gc.ca/sred>.*

|                      |             |                |
|----------------------|-------------|----------------|
| Manitoba             | Ed Bergen   | (204) 983-3980 |
| Saskatchewan         | Ray Sladek  | (306) 675-6420 |
| Alberta              | Jim Simpson | (780) 495-2595 |
| Colombie-Britannique | Wayne Fong  | (604) 666-4569 |

## Les étapes à suivre

### Étape 1

Trouvez un « groupe d'experts » qui travaillera avec vous – un facilitateur, un avocat en valeurs mobilières, une maison de courtage, un agent des transferts et un vérificateur des valeurs mobilières.

Le facilitateur est responsable de la coordination de l'émission initiale d'actions du début à la fin, et sa relation avec la société ouverte peut durer jusqu'à 3 ans. Il communique avec les organismes de réglementation, les courtiers et le conseil d'administration de la société au sujet de tout financement futur.

### Étape 2

Préparez vos plans d'entreprise et vos états financiers, ainsi que le profil de la société et tout autre document ou renseignement présenté aux investisseurs en capital de risque. Prenez le temps de penser aux personnes que vous aimeriez inviter à faire partie de votre conseil d'administration, même si elles ne font pas partie de votre équipe actuellement.

### Étape 3

N'arrivez pas les poches vides. La Bourse de l'Alberta et les émissions initiales d'actions existent depuis près de 100 ans et l'industrie est très concurrentielle. En raison de cette concurrence, vous découvrirez que les prix sont presque tous les mêmes. La commission des valeurs mobilières de l'Alberta examinera également les états financiers vérifiés de votre entreprise pour protéger les petits actionnaires répondant à l'émission initiale d'actions.

Le coût d'une émission initiale d'actions est d'environ 40 000 \$. Le courtier exige une commission de 10 p. 100 sur les sommes qu'il recueille au-delà de ce montant. La moitié de la somme de 40 000 \$ est payable à la fermeture de l'émission initiale d'actions. Il vous faut donc trouver 20 000 \$.

À tout le moins, les mandants doivent pouvoir investir au moins 5 000 \$ en capital de risque dès le début. Si vous n'avez pas cette somme, vous donnez l'impression d'être complètement démunis.

Cette raison, à elle seule, peut suffire pour que le courtier refuse de procéder à une émission initiale d'actions. Il est alors difficile de revenir ensuite en affirmant que vous avez enfin trouvé l'argent. Vous devez comprendre qu'il vaut mieux arriver bien préparé dès la première fois, sinon le courtier essaiera de se souvenir pourquoi les choses n'ont pas bien démarré la première fois. Les bons projets ne manquent pas pour le courtier et la Bourse et vous n'aurez pas de deuxième chance de faire une bonne première impression.

Fiscal à la RS et DE dans le cadre de notre stratégie de financement du développement. Si le personnel de ce programme n'était pas venu à notre rescousse, nous aurions connu de sérieux problèmes financiers. Ce financement a fait pencher la balance vers la réussite. Avec l'aide d'un excellent comptable connaissant bien le processus des encouragements fiscaux, nous avons pu soumettre nos demandes qui ont été traitées rapidement et de manière équitable. Ce programme a merveilleusement fonctionné pour nous. »

Will Bauer, Président, Recherche acoustique sur le positionnement

# Orchestration d'un partenariat commercial réussi

Le premier élément à considérer lorsque vous envisagez de vous lancer dans la grande aventure du partenariat est un élément essentiel appelé la communication. Vous devez être capable de discuter de façon ouverte avec vos partenaires, qu'il s'agisse des points positifs ou négatifs. Les problèmes se profilent à l'horizon lorsque vous cessez de communiquer avec vos partenaires, ou que cette communication n'est pas établie dès le départ, et il est souvent trop tard lorsque vous vous rendez compte que vous ne connaissez pas les personnes qui sont devenues vos associés.

Un partenariat commercial est établi lorsque deux personnes ou plus décident de lancer une entreprise ou d'en diriger une ensemble. Elles se divisent la charge de travail, les revenus, les compétences et le financement, et se partagent la responsabilité de la gestion des finances et des fonctions administratives ainsi que les joies et les tribulations des travailleurs autonomes.

Les partenaires sont solidairement responsables des dettes de leur entreprise et, si un des partenaires est dans l'impossibilité d'assumer son rôle, les autres deviennent responsables des obligations contractées par ce partenaire.

Maintenant que ceci est établi, quelles sont les prochaines étapes?

## N'essayez pas de tout faire

Personne ne peut tout faire seul. Envisagez votre entreprise en trois éléments : la production, le marketing et les finances. Vous pourrez peut-être assumer un ou deux de ces éléments, mais pas les trois. Aucun propriétaire d'entreprise ne peut être autosuffisant. Par exemple, vous avez conçu votre produit (ou votre service) et vous êtes doué pour les finances, mais le marketing n'est pas votre point fort. Vous n'avez pas le temps ou le talent pour la vente. Vous devez trouver un partenaire qui aime votre produit et a des aptitudes pour la mise en marché.

## Obtenez de bons conseils

Les partenaires commerciaux devraient obtenir des conseils financiers dès le début de manière à prendre des décisions judicieuses auxquelles ils peuvent donner la forme d'une entente légale. Ce processus initial vous permettra de découvrir l'opinion de vos partenaires sur le partage des pertes et des profits, sur le financement de l'entreprise, etc. La définition de questions comme la qualité ou le rendement dans l'entente peut rapidement entraver l'optimisme du départ.

Pour un entrepreneur, le temps et l'argent dépensés pour établir une entente légale sont un bon investissement. Le processus d'élaboration de cette entente peut même vous aider à résoudre d'autres questions. Et si vous n'arrivez pas à vous entendre sur ce document, il est peut-être temps de remettre votre décision de partenariat dans la balance.

## Parlez, parlez et parlez encore

Les partenaires devraient se sentir à l'aise à l'idée de révéler certains renseignements sur eux-mêmes afin de permettre aux autres partenaires de bien comprendre leur façon de travailler, de planifier, d'aborder les finances et de s'engager. Le partage de ce genre d'information entre les partenaires est une bonne base pour un dialogue permanent.

N'hésitez pas à aborder les sujets délicats. Quelle sera la procédure à suivre s'il vous faut vous dissocier d'un partenaire? Et dans le cas du décès d'un des partenaires, qui sera propriétaire de quoi? Comment comptez-vous continuer à financer votre entreprise?

## L'argent, l'argent, toujours l'argent

Rien ne peut transformer une bonne relation de partenariat en désastre comme les pressions financières. Dès le début, vous devez essayer de cerner, avec vos partenaires, quels sont les risques que vous êtes prêts à affronter et dans quelles situations vous adopterez une attitude conservatrice. N'hésitez pas à poser les questions importantes lorsque vous examinez les rapports financiers; cherchez à bien comprendre les mouvements de trésorerie et la façon dont les fonds sont réinvestis dans l'entreprise. Quel est le potentiel de revenu de chacun des partenaires? L'entreprise est-elle solidement établie? Le suivi des dépenses est-il adéquat? Toutes ces questions vous aideront à déterminer quels risques financiers sont acceptables pour la progression de votre entreprise.



## Les clés de la réussite d'un partenariat

- Gardez l'esprit ouvert et essayez de mieux connaître vos partenaires.
- Examinez vos antécédents de travail respectifs.
- Examinez vos situations financières personnelles respectives.
- Examinez la contribution de chacun en ce qui a trait aux finances, aux compétences, à l'expérience et au temps, et évaluez cette contribution.
- Tenez compte de certains éléments spéciaux pour chacun des partenaires : ses dettes, sa situation familiale, sa formation, son style de vie.
- Établissez un contrat de partenariat ayant force obligatoire pour les parties.
- Cérnez les objectifs de votre partenariat et insérez-les dans votre entente.
- Déterminez le partage des pertes et des profits, et la période couverte.
- Définissez les rôles et les responsabilités de chacun des partenaires.
- Spécifiez la durée de l'entente.
- Établissez les conditions d'une éventuelle dissolution du partenariat.
- Souscrivez à une assurance-vie qui permettra à l'entreprise de faire face au décès d'un des partenaires.
- Veillez à ce qu'il n'y ait pas de conflit d'intérêt en prenant soin d'établir une définition commune de ce qui constitue un conflit d'intérêt.
- Souvenez-vous que chaque partenaire est personnellement responsable de toute dette ou obligation de l'entreprise contractée par un autre partenaire.

## Le Centre du droit de l'environnement offre un accès facile et rapide aux entrepreneurs qui désirent verdir leur entreprise

Maintenant, les entrepreneurs peuvent activement participer à la protection de l'environnement en gérant l'incidence environnementale de leurs petites entreprises. Après avoir terminé la première d'un projet en trois étapes, le Centre du droit de l'environnement peut maintenant offrir ses services aux petites et moyennes entreprises.

La connaissance et la compréhension des lois et des règlements affectant leurs activités représentent un grand défi pour les petites entreprises. La situation est encore plus complexe lorsqu'une entreprise doit aussi se conformer à des lois ou des règlements provinciaux sur l'environnement. En raison de leur taille, les petites entreprises n'ont pas toujours les ressources ou l'expertise nécessaires pour bien saisir les choix ou les exigences en matière d'environnement.

Les experts légaux du Centre sont des défenseurs de l'environnement qui travaillent pour faire en sorte que la loi protège et préserve l'environnement. Ils s'appuient sur la loi pour susciter

le changement vers un environnement plus sécuritaire, plus propre et meilleur.

Le Centre du droit de l'environnement a établi sa réputation comme ressource unique pour toute une gamme de renseignements relatifs au droit de l'environnement. Il fournit de l'information et des services d'aiguillage à tous, y compris des particuliers, des organismes non gouvernementaux de protection de l'environnement, des écoles, des universités, l'administration publique, l'industrie et les médias.

Bien que les bureaux du Centre soient situés à Edmonton, il étendra tout d'abord son service de « branchement des entreprises » dans toute l'Alberta grâce à Internet et à un service téléphonique sans frais. Au cours des deux prochaines années, le Centre préparera également de nouveaux documents et de nouveaux outils sur le droit de l'environnement afin de répondre spécifiquement aux besoins des petites et moyennes entreprises de la Saskatchewan, du Manitoba et de la Colombie-Britannique.

« Le service de branchement des entreprises est un outil inestimable pour les petites entreprises à la recherche de renseignements sur les innombrables dispositions législatives susceptibles de les intéresser en matière d'environnement, comme l'entreposage des produits chimiques, la manutention et l'élimination des matières dangereuses et non dangereuses, les emballages écologiques, le recyclage et la gestion des déchets, et les questions relatives aux terrains contaminés », affirme Dennis Thomas, président des cliniques légales sur l'environnement.

Le Centre du droit de l'environnement est un solide organisme de bienfaisance à but non lucratif dont les services sont utilisés un peu partout au Canada. Les administrations publiques, l'industrie, les organismes de défense de l'environnement et des membres du public font régulièrement appel à son expertise et à ses compétences. Le Centre propose, pour bâtir un meilleur avenir, une approche légale équilibrée de protection de l'environnement qui repose sur le pouvoir de la loi et le travail d'équipe.

*Pour de plus amples renseignements, communiquer avec :*

Andrew Hudson, conseiller du personnel  
Centre du droit de l'environnement  
Edmonton (Alberta)  
Téléphone : (780) 424-5099



*ou visiter le site Web du CDE à l'adresse : [www.elc.ab.ca](http://www.elc.ab.ca)*

## Le Centre du droit de l'environnement offre quatre services au public :

le **Programme d'information et d'aiguillage**, qui offre la chance à toute personne de parler avec un avocat et d'obtenir des renseignements relatifs au droit de l'environnement. Une bibliothèque de plus de 15 000 documents spécialisés est ouverte au public qui peut également y accéder à l'aide d'un catalogue informatisé;

le **Programme d'éducation**, grâce auquel le Centre du droit de l'environnement diffuse de l'information sur le droit de l'environnement par des publications, des conférences et des cours;

le **Programme de recherche**, qui permet à son personnel légal et à ses chargés de recherche d'examiner d'importantes questions relatives au droit de l'environnement et de produire des livres et des articles offrant une explication compréhensible de problèmes juridiques parfois complexes;

le **Programme de réforme**, qui fournit au Centre du droit de l'environnement le tremplin nécessaire pour proposer des réformes des lois et en améliorer l'efficacité pour mieux protéger l'environnement.

# Ne manquez pas le congrès de cette année le Congrès international de la petite entreprise – le CIPE 1999.

*Sa nouvelle structure dynamique encouragera les échanges d'information sur d'importantes questions et solutions touchant la petite entreprise à l'aube du XXI<sup>e</sup> siècle!*

## **Qu'est-ce que le Congrès international de la petite entreprise (CIPE)?**

Depuis 1974, le Congrès international de la petite entreprise fait valoir l'importance des PME et la contribution des entrepreneurs au développement économique et social des pays. Forum mondial de première importance pour le secteur de la petite entreprise, le CIPE donne aux représentants gouvernementaux, aux associations d'entreprises, au milieu universitaire, aux intermédiaires et aux propriétaires de PME l'occasion unique de se renseigner sur les solutions commerciales, de nouer des contacts et d'entreprendre de nouvelles affaires dans le cadre de sa conférence mondiale annuelle. Le Canada est fier d'être l'hôte du CIPE 1999, soit le Congrès international de la petite entreprise de cette année!

## **Quand et où le CIPE 1999 aura-t-il lieu?**

Le 26<sup>e</sup> CIPE se déroulera au Palais des congrès du Toronto métropolitain, au coeur de Toronto, du 12 au 15 octobre 1999. Les inscriptions auront lieu à partir de midi le 12 octobre, et la réception d'accueil débutera à 18h, à l'hôtel Crowne Plaza. La cérémonie d'ouverture commencera le 13 octobre à 8h, dans le Théâtre.

## **Quel est le thème du congrès de cette année et comment celui-ci est-il structuré?**

Le ministre de l'Industrie du Canada, John Manley, et John Bulloch, fondateur de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), seront les hôtes du CIPE 1999. Le thème du 26<sup>e</sup> congrès est « La petite entreprise, c'est l'intelligence en affaires ». Il y aura quatre séances plénières et 16 séances d'atelier portant sur les quatre sous-thèmes suivants:

- Intelligence internationale
- Intelligence technologique
- Intelligence commerciale
- Intelligence humaine

Le CIPE 1999 comprendra également un programme de jumelage, un programme spécial à l'intention des entrepreneurs, un programme des accompagnateurs et un salon d'exposition.

## **Qu'est-ce que le programme de jumelage CIPE 1999?**

Le programme de jumelage donne à tous les délégués du CIPE 1999 l'occasion structurée de nouer les contacts pour l'échange immédiat de connaissances et la conclusion de nouvelles affaires.

Le programme de jumelage comporte également une composante virtuelle permettant aux délégués d'afficher leur profil d'entreprise ou d'organisme, d'échanger de l'information et d'organiser des réunions avec d'autres délégués avant la conférence, soit le site Web du CIPE 1999. Un petit déjeuner de jumelage aura lieu le 14 octobre et des animateurs seront disponibles pour faciliter la tenue de réunions sur place.

## **Qu'est-ce que le programme spécial à l'intention des entrepreneurs?**

Le programme spécial à l'intention des entrepreneurs, qui a pour thème: Se démarquer: des stratégies gagnantes pour le XXI<sup>e</sup> siècle, présentera des solutions pratiques aux obstacles que doivent surmonter les entrepreneurs sur le marché mondial, en mettant l'accent sur des sujets comme le commerce électronique et le financement, qui intéressent tout particulièrement les petites entreprises en croissance. Cette séance d'une demi-journée (le 13 octobre, de 13 h 30 à 17 h) plaira aux PME locales. Les frais de participation sont de 100\$CAN pour cette séance d'une demi-journée.

## **Puis-je participer aux activités sociales si je ne m'inscris qu'au programme spécial à l'intention des entrepreneurs?**

Oui. Nous vous encourageons à participer à la cérémonie du CIPE 1999 qui se tiendra le 13 octobre en soirée. Ce sera pour vous une excellente occasion de former un réseau avec d'autres PME et avec des délégués nationaux et internationaux, de nouer des contacts et de créer de nouvelles alliances d'entreprises.

## **Y aura-t-il un programme pour les accompagnateurs?**

Oui. Le CIPE 1999 encourage les délégués à amener leur conjoint. Le programme pour les accompagnateurs (mercredi après-midi et jeudi matin, les 13 et 14 octobre) comprendra des visites personnalisées de Toronto, notamment au majestueux Casa Loma Castle dans le coeur de Toronto et au Musée royal de l'Ontario. Les frais d'inscription des accompagnateurs sont fixés à 150 \$ (CAN) incluant les réceptions, les déjeuners et les dîners du CIPE 1999.

## **Y aura-t-il un salon d'exposition dans le cadre du Congrès?**

Oui. Le CIPE 1999 comprendra une foire à laquelle participeront jusqu'à 50 exposants, dont des gouvernements, des intermédiaires du milieu des affaires, des PME et des associations proposant des solutions d'affaires aux petites entreprises.

## **A-t-on réservé des chambres d'hôtel pour les délégués?**

Oui. Des chambres ont été réservées au Crowne Plaza, tout près du Palais des congrès du Toronto métropolitain, de même qu'au Westin Harbour Castle et au Holiday Inn. Premiers arrivés, premiers servis. La fourchette de prix pour l'hébergement est de 169 \$ - 205 \$ (CAN) par nuit.

## **Que dois-je faire pour m'inscrire au Congrès?**

Pour obtenir un formulaire d'inscription, communiquez avec le secrétariat aux inscriptions du CIPE 1999 par téléphone au (613) 238-2304, par télécopieur au (613) 236-2727, ou par courrier électronique à l'adresse [cipe99@intertask.net](mailto:cipe99@intertask.net). Il est possible de s'inscrire directement en ligne, à partir du site Web du Congrès, à l'adresse [www.strategis.ic.gc.ca/cipe](http://www.strategis.ic.gc.ca/cipe).

# L'heure avance... Ne vous faites pas attraper par le bogue de l'an 2000!

Selon un sondage mené par Statistique Canada en février et en mars 1999, les grandes entreprises canadiennes sont prêtes à affronter le bogue de l'an 2000. Ce sondage indique que 97 p. 100 des grandes organisations ont accompli la plus grande partie du travail pour se protéger des problèmes électroniques pouvant survenir au seuil de l'an 2000 et qu'elles ont déjà mis à l'essai les systèmes essentiels, ou qu'elles sont sur le point de le faire, pour s'assurer que ces systèmes fonctionneront après le 1er janvier 2000.

Mais un rapport d'Industrie Canada indique que 15 à 20 p. 100 des petites et moyennes entreprises sont encore très vulnérables. Les plus petites entreprises indiquent des progrès beaucoup plus lents, et quelques-unes de ces entreprises n'ont encore rien fait pour se protéger contre le bogue de l'an 2000. En outre, il est de plus en plus apparent qu'un grand nombre de petites et moyennes entreprises ne seront tout simplement pas prêtes le 1er janvier 2000.

Les petites entreprises de cinq employés ou moins semblent les plus vulnérables selon une récente étude commandée par Industrie Canada – 31 p. 100 de ces entreprises qui possèdent des équipements ou utilisent des technologies pouvant être affectés par le bogue de l'an 2000 affirment n'avoir encore rien fait pour se préparer à l'an 2000.

Diversification de l'économie de l'Ouest travaille activement à sensibiliser les petites entreprises de l'Ouest canadien aux problèmes pouvant découler du bogue de l'an 2000. Il le fait par ses publications, comme Accès Ouest, et en partenariat avec Industrie Canada et les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) avec qui il offre des séminaires sur le bogue de l'an 2000.



Si vous ne vous êtes toujours pas penché sur le problème de l'an 2000, hâtez-vous. *L'heure avance* et vous manquerez peut-être de temps. Les défaillances causées par le bogue de l'an 2000 peuvent déstabiliser une entreprise et mettre en danger sa position par rapport à ses concurrents. Si vous faites partie des 15 à 20 p. 100 de ceux qui ne sont toujours pas prêts, soyez sûr que vos concurrents ont une longueur d'avance. Il vous faut agir rapidement si vous voulez les rattraper avant le 31 décembre.

Le problème de l'an 2000 peut vous empêcher de respecter vos échéances ou vos obligations contractuelles, ce qui peut être le point de départ d'une réaction en chaîne. N'oubliez pas que vos clients, vos fournisseurs et vos collègues comptent sur vous et votre capacité de fonctionner normalement après le 1er janvier 2000. Qu'arrivera-t-il si ce n'est pas possible, faute de préparation?

Si vous ne savez pas par où commencer, DEO offre une *Liste de contrôle en prévision de l'échéance 2000* et d'autre information à l'intention des petites entreprises sur son site Web à l'adresse [www.wd.deo.ca](http://www.wd.deo.ca). Vous y trouverez également d'autres liens vers des programmes et des services gouvernementaux qui peuvent aider les entreprises à se préparer pour l'an 2000, y compris des renseignements sur des prêts spéciaux et des encouragements fiscaux.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec DEO au 1-888-338-9378 ou visitez un Centre des services aux entreprises du Canada ou une Société d'aide au développement des collectivités de votre région.

## Quels sont les frais d'inscription pour les délégués et les exposants?

Les frais d'inscription des délégués sont de 700 \$ (CAN) avant le 1er septembre et de 750 \$ (CAN) après le 1er septembre 1999. Une surface d'exposition de 10 pi. sur 10pi. au salon du CIPE 1999 coûte 2 000 \$ (CAN).

## Quels sont les modes de paiement?

Vous pouvez payer par chèque, par mandat de poste ou par carte de crédit (American Express, MasterCard ou VISA). Il est également possible de payer par voie électronique, à partir du site Web du Congrès, à l'adresse [www.strategis.ic.gc.ca/cipe](http://www.strategis.ic.gc.ca/cipe).

## Où puis-je obtenir plus de détails?

Pour toute information concernant l'inscription ou l'hébergement :

### Secrétariat aux inscriptions du CIPE 1999

Téléphone : (613) 238-2304

Télécopieur : (613) 236-2727

Courrier électronique : [isbc99@intertask.net](mailto:isbc99@intertask.net)

Pour toute autre question :

### Secrétariat aux congrès d'Industrie Canada

Téléphone : (613) 954-5478

Télécopieur : (613) 954-5492

Courrier électronique : [isbc1999@ic.gc.ca](mailto:isbc1999@ic.gc.ca)

## L'art d'entreprendre : Sommets et précipices

**Du 11 au 13 novembre 1999, Banff, Alberta, Canada**

Le Congrès annuel du Conseil canadien de la PME et de l'entrepreneuriat (CCPME) se tiendra du 11 au 13 novembre 1999, à l'hôtel Rimrock de Banff, en Alberta. Le thème du Congrès 1999 sera « L'art d'entreprendre : Sommets et précipices ». En y participant, vous découvrirez les tendances actuelles dans l'enseignement de l'entrepreneuriat et dans la recherche à ce sujet, et vous assisterez à un concours de projets d'entreprise innovateurs et de plans d'affaires. Vous pourrez également y rencontrer d'autres participants : chercheurs, enseignants et formateurs, étudiants et professionnels de ce domaine, ainsi que des spécialistes-conseils gouvernementaux. Notre Congrès sera organisé selon quatre grands axes : la profession, la diversité, l'éducation et la recherche universitaire. Pour complément d'information, veuillez vous mettre en rapport avec Loraine Bon, coordinatrice du Congrès, au 1-877-678-9922, ou remplissez votre inscription en ligne grâce à notre site Web : [www.ucalgary.ca/mg/ccsbe99](http://www.ucalgary.ca/mg/ccsbe99).

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



228896

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

## L'héritage musical de l'Ouest canadien sur disque compact pour le millénaire!

Un nouveau disque compact double, garanti d'être un succès, sera dans les magasins jusqu'à temps pour vos achats de Noël. Les artistes chevronnés et les nouveaux-venus sur la scène seront représenter sur **GO WEST**, mettant en vedette James Kellaghan de la Colombie-Britannique, Ian Tyson de l'Alberta, The Dalai Lamas de la Saskatchewan et Big Dave McLean du Manitoba. Ce projet, lancé par la Diversification de l'économie de l'ouest, démontre les talents divers des musiciens venant de l'ouest.

« Ce projet aidera les petites entreprises et les entrepreneurs de l'industrie du disque, un secteur qui emploie des milliers de personnes dans l'Ouest », a affirmé l'honorable Ronald J. Duhamel, secrétaire d'État de Diversification de l'économie de l'Ouest.

« Ce que nous tentons de faire avec nos partenaires (des associations de l'industrie du disque), c'est de capter l'essence de l'héritage musical de l'Ouest canadien à l'aube du prochain millénaire. Pour de nouveaux artistes et des étoiles montantes, le fait de figurer sur ce disque aux côtés d'artistes reconnus leur permettra certainement d'élargir leur public », a-t-il ajouté. DEO fournit la somme non remboursable de 102 000 \$ pour aider à créer et à commercialiser le disque compact. Le projet est mis en œuvre en partenariat avec la Manitoba Audio Recording Industry Association, la Saskatchewan Recording Industry Association, l'Alberta Recording Industry Association et la Pacific Music Industry Association.

Selon Mme Oryssia Lennie, sous-ministre de Diversification de l'économie de l'Ouest, « Le projet, qui est une initiative conjointe de DEO et des associations de l'industrie du disque de l'Ouest canadien, a de multiples objectifs : DEO profite de l'occasion pour marquer le nouveau millénaire d'une façon spéciale; en outre, en aidant des artistes et des associations de l'industrie du disque à assurer une meilleure commercialisation, DEO laisse un héritage, une empreinte durable; enfin, le Ministère appuiera la création d'une capsule historique unique en son genre, un disque compact qui constituera un beau complément à toute discographie ».

Les artistes exécutants sont de petits entrepreneurs. Les associations de l'industrie du disque ont donc reconnu l'existence d'un besoin et indiqué qu'il leur manquait de nombreux produits et services, ceux-là mêmes que DEO fournit aux propriétaires de petites et

moyennes entreprises. Donc, en réalité, ce projet est un lien entre DEO et un secteur économique parmi d'autres dans les provinces de l'Ouest, et il sert de projet-souvenir pour le nouveau millénaire.

Par ailleurs, ce disque permettra aux auditeurs d'entendre des voix et des airs de l'Ouest. Le fait de célébrer la diversité de nos cultures et de nos origines ne peut faire autrement que de favoriser une meilleure compréhension entre les populations, une meilleure appréciation des chansons et des musiques de l'Ouest canadien et une plus grande fierté! Ces artistes, par leurs paroles et leur musique, jouent un rôle important puisqu'ils renforcent notre identité et notre fierté nationales.

Le projet est géré par la Manitoba Audio Recording Industry Association (M.A.R.I.A.). « Les associations des quatre provinces de l'Ouest sont heureuses de collaborer avec Diversification de l'économie de l'Ouest à la production et à la diffusion du disque compact du millénaire », précise Mme Gaylene Dempsey, directrice exécutive de M.A.R.I.A. « Nous avons sélectionné les meilleures prestations de musiciens de l'Ouest canadien et avons examiné des soumissions de musiques de tous genres », a-t-elle ajouté.

Le disque compact présente un amalgame de pistes qui reflètent les tendances musicales actuelles des provinces de l'Ouest. Les pièces ont été soumises en juillet dernier à un comité de sélection composé de professionnels de l'industrie de la musique qui a fait son choix.

*Pour de plus amples renseignements sur la vente du disque compact, veuillez communiquer avec :*

**Gaylene Dempsey, directrice exécutive**  
**Manitoba Audio Recording Industry Association**  
**Téléphone : (204) 942-8650**  
**Télexcopieur : (204) 956-5280**  
**Courriel : info@manaudio.mb.ca**

1-888-338-9378 [www.deo.gc.ca](http://www.deo.gc.ca)

**Colombie-Britannique**  
Ed. Price Waterhouse  
601, rue Hastings Ouest  
Bureau 700  
Vancouver (C.-B.) V7X 1L3  
(604) 666-6256

**Alberta**  
Place du Canada  
9700, avenue Jasper  
Bureau 1500  
Edmonton (Alberta) T5J 4H7  
(780) 495-4164

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

**Saskatchewan**  
C. P. 2025  
Ed. S.J. Cohen  
Bureau 601  
Saskatoon (Sask.) S7K 3S7  
(306) 975-4373

2<sup>e</sup> étage  
1925, rue Rose  
Regina (Sask.) S4P 3P1  
(306) 780-8080

**Manitoba**  
C. P. 777  
Ed. The Cargill  
240, avenue Graham  
Bureau 712  
Winnipeg (Man.) R3C 2L4  
(204) 983-0697



Si vous désirez contribuer à cette publication ou si vous avez des questions, veuillez s'il-vous-plaît communiquer avec la directrice de la rédaction d'Accès Ouest, Johanna MacDonald, aux numéros suivants : Téléphone : (780) 495-4320  
Télexcopieur : (780) 495-6223 Adresse électronique : [access.west@wd.gc.ca](mailto:access.west@wd.gc.ca)

**Canada**