

Janvier • Mars 2001

Accès Ouest

Industry Canada
Library Queen

JAN 26 2001

Industrie Canada
Bibliothèque Queen

Volume Numéro 4 • Édition Numéro 1

Une nouvelle stratégie de soutien pour l'Ouest canadien

Le gouvernement du Canada a placé le développement durable au rang des objectifs nationaux et prend des mesures pour faire en sorte que les Canadiens et les Canadiennes puissent jouir aujourd'hui et demain, d'une sécurité environnementale, économique et sociale. Le développement durable est une façon d'admettre que les enjeux sociaux, environnementaux et économiques sont reliés et interdépendants.

En mai 2000, la Commission sur l'environnement et le développement durable a diffusé un rapport d'évaluation du rendement des stratégies de développement durable de 28 ministères fédéraux. Dans son rapport, le Commissaire soulignait les secteurs où la gestion des questions relatives à l'environnement et au développement durable laissait à désirer et précisait les pratiques de gestion indispensables pour mettre en application les principes de développement durable.

Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO), dans sa **Stratégie de développement durable 2000 (SDD)**, a tenu compte de ces points faibles ainsi que des résultats de l'évaluation de sa SDD de 1997. Dans le rapport d'évaluation de la stratégie de 1997, on indiquait que même si DEO avait contribué à bon nombre de projets de développement durable, il lui restait encore à intégrer les pratiques de développement durable à ses activités quotidiennes. En outre, le Ministère se devait d'améliorer visiblement ses résultats mesurables. Aussi, DEO s'est assuré d'aborder ces questions dans sa Stratégie de développement durable 2000.

Dans sa Stratégie de développement durable 2000, DEO s'est donc fixé trois grands objectifs :

1. Faciliter l'intégration du développement durable dans les pratiques commerciales des petites et moyennes entreprises (PME) de l'Ouest canadien par l'intermédiaire de nos partenaires de réseau.

2. Intégrer le développement durable aux programmes, aux services ainsi qu'aux activités dont nous assurons la prestation, directement ou en partenariat.
3. Favoriser une culture de développement durable à DEO.

En tant que ministère régional chargé de stimuler le développement économique dans les provinces de l'Ouest, DEO est particulièrement bien placé pour orienter l'évolution de l'Ouest canadien vers un développement durable tant dans le secteur public qu'au sein des entreprises.

Les générations montantes ont droit à une qualité de vie au moins aussi bonne que celle de notre génération. C'est pourquoi Diversification de l'économie de l'Ouest adhère au concept du développement durable et cherche à l'intégrer à tous les aspects du processus décisionnel. Ainsi, nous estimons que le développement durable sera une réalité lorsqu'on tiendra pleinement compte du développement économique, de la préservation de l'environnement et du bien-être social des Canadiens.

La Stratégie de développement durable de DEO inclut un Cadre de mesure du rendement environnemental. Ce cadre décrit comment le Ministère entend procéder pour surveiller et évaluer le degré de réussite quant aux buts et aux objectifs établis. Le Cadre inclut la collecte de données de base (c'est-à-dire le point de départ de DEO) et prévoit l'établissement de rapports sur le rendement à intervalles réguliers aux employés, aux intervenants et au public.

Pour plus de renseignements ou pour un exemplaire de la Stratégie de développement durable 2000, veuillez communiquer avec Cynthia Hyslop - Administration centrale de DEO au (780) 495-8384 ou par courrier électronique à l'adresse suivante : Cynthia.Hyslop@wd.gc.ca.

« Je suis heureux d'avoir la chance d'écrire un éditorial dans chaque numéro d'Accès Ouest, car je peux ainsi partager le fruit de mes réflexions sur les activités en cours au Ministère et exprimer mon point de vue sur les activités à venir », Ronald J. Duhamel, secrétaire d'État de Diversification de l'économie de l'Ouest.



Ajoutez un « é » à petite entreprise

La contribution des petites entreprises à l'économie canadienne est incommensurable. En fait, elles sont responsables de près de 80 pour cent de la création de tous les nouveaux emplois au pays.

Mon ministère, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, est un guichet unique d'information et de services destinés aux exploitants de petites entreprises des quatre provinces de l'Ouest. Notre rôle est de vous aider et, cette année encore, nous vous encourageons à nous parler des défis et des possibilités que présentent les affaires électroniques. On prévoit que la portion canadienne de l'économie de l'Internet pourrait se chiffrer à 155 milliards de dollars et créer 180 000 emplois d'ici 2003.

Nous avons récemment commandité une étude sur la situation de l'entreprise dans l'Ouest en 2004. Dans leur vision de l'Ouest, les entrepreneurs répètent encore et encore que les affaires électroniques et la technologie sur Internet sont devenues indispensables à la prospérité de cette région.

En travaillant de concert, nous pouvons vous aider à placer votre entreprise en ligne et nous assurer que les Canadiens et les Canadiennes de l'Ouest profitent des retombées de la nouvelle économie. Le futur c'est maintenant et vous pouvez en faire partie.

Accès Ouest profite des services de nouveaux rédacteurs durant la Journée au travail avec vos enfants

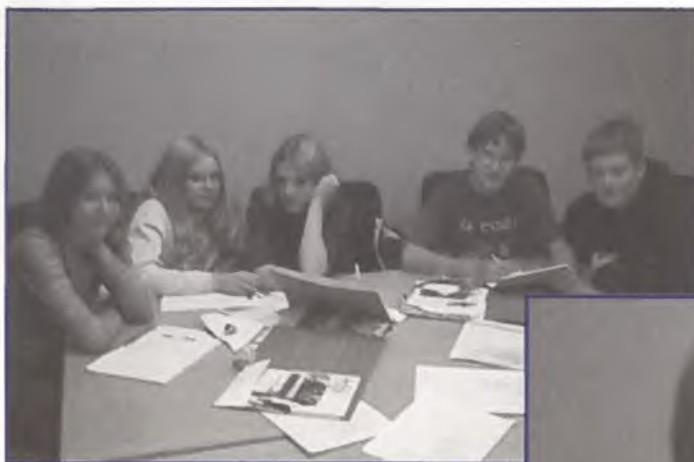
Le 1er novembre marque le début de la **Semaine canadienne des carrières**. Cette semaine nationale est célébrée chaque année dans plus de 1 500 collectivités au pays. La Semaine canadienne des carrières met en relief l'importance de planifier sa carrière et de prendre des décisions éclairées dans un marché du travail qui change à toute vitesse. Durant cette semaine, on organise de nombreuses activités de sensibilisation à l'importance de la carrière qui permettent aux gens d'explorer le monde du travail et de découvrir des options professionnelles.

Pendant la Semaine canadienne des carrières, on encourage les écoliers de neuvième année partout au Canada à accompagner au travail leurs parents, leur tuteur ou tout autre personne qu'ils souhaitent prendre pour modèle. Cette activité d'une journée - Une journée au travail avec vos enfants - donne aux écoliers la

chance de s'exposer au monde du travail, renforce le respect qu'ils éprouvent pour la contribution de leurs aînés et consolident les liens entre les parents, les étudiants et la collectivité.

Le bureau d'Edmonton de Diversification de l'économie de l'Ouest a donc accueilli quatre écoliers de neuvième année le 1er novembre 2000 dans le cadre de la Journée au travail avec vos enfants. Un des défis que les jeunes ont eu à surmonter, et non le moindre, consistait à effectuer la présentation et à choisir le contenu du présent numéro d'Accès Ouest. Ils s'en sont tirés à merveille et ont tout lieu d'être fiers de leur numéro.

C'est pourquoi nous tenons à remercier et à féliciter Pamela, Athena, Aaron, Hilary et Jordan. Voici quelques-uns de leurs commentaires sur cette journée mémorable.



Nous avons travaillé fort pour préparer le numéro de janvier d'Accès Ouest. De gauche à droite : Athena Bush, Hilary Kirkpatrick, Pam McCumber, Aaron Tabin et Jordan Levensconte.

Aaron et Jordan découvrent de nouveaux sites Web fantastiques et se renseignent sur les dernières techniques de recherche sur Internet.



Nous voici examinant les avions au Edmonton Flying Club à l'aéroport municipal.

Pamela McCumber, École secondaire D.S. MacKenzie

« Pour la première fois de ma vie, j'ai pu découvrir ce que c'est de travailler. Nous avons commencé la journée par une réunion pour faire connaissance et en apprendre un peu plus sur DEO. Après les présentations, nous avons commencé à travailler. Nous avons préparé le numéro d'Accès Ouest de janvier-mars. Après une heure de travail, trois étudiants de la Coop nous ont accompagnés pour une pause. Nous avons passé une heure à l'ordinateur avec Maurice Brunelle. Je dois dire que c'était probablement l'heure la plus intéressante de la journée. Durant l'après-midi, nous sommes allés visiter les installations du Edmonton Flying Club et d'Atco Frontecs. Pour finir, nous avons consacré encore un peu de temps à organiser le prochain numéro d'Accès Ouest. Je me suis bien amusée, mais je préférerais tout de même devenir vétérinaire. »

Aaron Tabin, Académie Vimy Ridge

« Pendant cette journée, on m'a demandé de contribuer à ce bulletin. Le plus difficile était de s'entendre sur les articles qui allaient être publiés et ceux qui seraient éliminés. L'article sur les Autochtones, par exemple, a d'abord été rejeté, mais après m'être informé, j'ai appris qu'aucun article du genre n'avait jamais été publié dans votre bulletin. À mon avis, c'est la diversité qui nous unit et fait de nous des Canadiens. »

Athena Bush, École secondaire catholique H.E.B.

« Je ne suis pas près d'oublier ma journée, parce qu'elle a été réellement éreintante, une vraie expérience de travail. Maintenant, j'ai plus de respect pour les membres de ma famille et les amis qui

ont des emplois à temps plein. Cette expérience a été très enrichissante. J'envisage maintenant une carrière au gouvernement. Les gens sont tellement gentils, ils m'ont permis de vivre une expérience très utile. »

Hilary Kirkpatrick, École secondaire Hardisty

« Je suis arrivée au bureau de mon papa aux alentours de 8 h 30 et la première chose que nous avons fait a été de manger quelques beignes et de boire un lait au chocolat, puis nous nous sommes mis au travail. Avec quatre autres écoliers de neuvième année, nous avons travaillé à la préparation du prochain numéro d'Accès Ouest, choisi des articles à publier, puis nous sommes allés naviguer sur Internet. J'ai eu beaucoup de plaisir à jouer au rédacteur, mais je veux quand même devenir dessinatrice de mode ou avocate. »

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les professions et les plans de carrière, consultez le **site Web du Réseau d'information jeunesse du Canada** à www.youth.gc.ca. Ce site qui est créé et administré par des jeunes, est une initiative de la Stratégie emploi jeunesse du gouvernement du Canada. Il aide les jeunes à se préparer à une carrière avec l'aide de programmes et de services existants. Il offre une multitude d'information sur le monde de l'emploi, entre autres, le choix de carrière, la formation et les études, les offres d'emploi, on y retrouve également des liens avec les centres de développement de carrière du gouvernement provincial.



Les incubateurs d'entreprises :

un autre emplacement de choix pour les petites entreprises qui débutent

Beaucoup de gens qui souhaitent lancer une petite entreprise sont découragés par les prix exorbitants des loyers commerciaux. Bien sûr, ils ont toujours la possibilité d'installer leur entreprise à domicile, mais cette option comporte certains désavantages. En effet, bien que les entreprises à domicile soient moins onéreuses, l'image qu'elles projettent et l'absence d'allées et venues sont des facteurs qui peuvent contribuer à réduire les ventes au point qu'il ne s'agit même plus d'une option viable. Par contre, il existe une autre option vers laquelle se tourner, c'est-à-dire la création d'un partenariat avec d'autres petites entreprises complémentaires sous un même toit, une formule qu'on appelle généralement les incubateurs d'entreprises.

Cette formule peut fonctionner à merveille pour de nombreux types d'entreprises, du détaillant au grossiste en passant par la petite industrie. L'incubateur a l'avantage de procurer un loyer abordable à la nouvelle entreprise tout en lui donnant une image professionnelle, un emplacement convenable et de nombreuses caractéristiques que l'entrepreneur ne pourrait pas se permettre s'il fonctionnait seul. Habituellement, lorsque l'entreprise a solidement établi ses bases financières, elle déménage vers des locaux plus spacieux, cédant sa place dans l'incubateur à une autre nouvelle entreprise.

Beaucoup d'incubateurs mettent en commun les ressources suivantes :

- Aire de réception centralisée et réceptionniste et/ou caisse et commis de caisse
- Système téléphonique
- Photocopieur
- Télécopieur
- Toilettes
- Salles de réunion

En général, ces locaux sont divisés par des murs ou des cloisons mobiles que l'on peut adapter aux besoins de chaque nouvel occupant. Le loyer est souvent établi selon le nombre de pieds carrés des locaux.

Dans un incubateur, les avantages vont bien au-delà du partage des dépenses et d'une meilleure image. Ce type de formule donne à l'entrepreneur un endroit où « aller travailler ». Un des grands défis du travail à domicile est de séparer le travail et la vie personnelle, c'est-à-dire le danger de se laisser déranger par la vaisselle ou les travaux ménagers ou encore de ne jamais cesser de travailler puisqu'on est toujours si proche du bureau. En ayant des locaux ailleurs qu'à domicile, l'entrepreneur se dote généralement d'une meilleure structure et prend son entreprise plus au sérieux. Le fait de ne pas être entièrement seul est un autre avantage. Il peut même y avoir la possibilité de partager d'autres ressources avec les membres de l'incubateur, par exemple prendre des commandes ou répondre aux demandes de renseignements lorsque la personne responsable est sortie du bureau, ce qu'une boîte vocale ne peut pas faire.

Bien sûr, l'envers de la médaille dans le cas des incubateurs est que vous ne pourrez probablement pas y rester indéfiniment. Ainsi, vous devrez éventuellement subir les dépenses supplémentaires d'un déménagement. Par contre, si votre entreprise a réussi à s'établir plus rapidement qu'elle ne l'aurait pu autrement, vous serez quand même gagnant. Les incubateurs ne présentent vraiment qu'un seul autre problème : ils sont très rares. Cependant, rien n'empêche les nouvelles entreprises de se regrouper et de former leur propre formule d'incubateur.

Si vous ne savez pas où trouver d'autres nouvelles entreprises qui auraient besoin d'un incubateur, vous pouvez aller frapper à plusieurs portes. Communiquez avec votre chambre de commerce locale et expliquez leur vos besoins, adressez-vous aux agences immobilières de votre région, au directeur de votre banque, inscrivez-vous à des cours pour les nouveaux entrepreneurs ou communiquez avec le Centre de services aux entreprises du Canada dans votre région.

La recherche – un bon investissement

Lorsqu'on lance une entreprise, rien n'est plus important que la recherche. En effet, cette démarche peut vous économiser temps et argent, et vous éviter beaucoup de frustrations. Avant d'investir de l'argent, n'hésitez pas à investir votre temps. Essayez de savoir si votre idée est viable. C'est ce que votre recherche vous apprendra en plus de vous aider à faire des prévisions de ventes et des prévisions financières.

La première étape de la recherche est souvent la plus difficile, c'est-à-dire déterminer par où commencer à chercher de l'information. En général, une des meilleures façons de commencer consiste à vous adresser à quelqu'un qui fait ou a déjà fait la même chose que vous. Beaucoup de gens ont tendance à rejeter immédiatement cette source, estimant que la concurrence ne voudra certainement pas les aider. C'est parfois vrai, mais il n'est pas rare que les entrepreneurs soient tout à fait disposés à partager avec quelqu'un d'autre les difficultés qu'ils ont rencontrées. Certains peuvent même voir d'un bon œil l'arrivée de concurrents sur le marché. Pour cette démarche, il sera sans doute préférable de choisir un concurrent un peu éloigné avec un bassin de clientèle semblable à celui que vous visez.

Pour de nombreux types d'entreprises, le gouvernement est une autre bonne source d'information. Vous voudrez sans doute vous assurer qu'aucune réglementation ne vous interdit d'exploiter votre entreprise comme vous entendez le faire, assurez-vous de le vérifier auprès de tous les ordres de gouvernement (fédéral, provincial et municipal). Vous devrez déterminer à quel organisme il convient de s'adresser selon le genre d'entreprise que vous prévoyez mettre sur pied. C'est à cette étape qu'une personne qui connaît déjà le milieu pourra vous aider le plus. Il arrive souvent que les nouvelles entreprises s'aperçoivent trop tard qu'elles devaient se conformer à des règlements sur la santé ou la sécurité. Par conséquent, elles doivent parfois dépenser des sommes importantes qui n'étaient pas prévues au budget. Ce genre d'imprévu peut compromettre la réussite de l'entreprise en grugeant sur une part d'encaisse qui était prévue pour autre chose, comme la publicité et la promotion, ou devait servir à assumer les frais d'exploitation pour les premiers mois.

Le troisième volet de la recherche porte sur les coûts. Déterminez tous les coûts généralement associés au type d'entreprise qui vous intéresse. Assurez-vous de TOUT inclure : les assurances (feu, vol, responsabilité, invalidité, etc.), les coûts de lancement, les dépôts de sécurité, les frais de rénovation (faites toujours faire trois évaluations et reprenez la plus chère pour vos prévisions, même si vous prévoyez opter pour la moins chère) et le téléphone (y compris les téléphones cellulaires, les frais d'Internet, les

pages jaunes et les autres services de téléphonie qui ne sont pas inclus dans votre forfait de base). N'oubliez pas les frais bancaires, les intérêts sur les prêts et les cartes de crédit, les permis, les droits à payer, les avocats, les comptables, les consultants ou les choses comme les frais de repas ou de voyage aux fins de recherche.

Le dernier secteur de la recherche, mais non le moindre, est la clientèle. Il ne faut d'ailleurs pas faire cette recherche en dernier, car l'ensemble de votre recherche est parfaitement inutile si vous n'avez pas la certitude qu'il existe une clientèle solide pour votre produit. Lorsque vous communiquez avec des concurrents et des organismes gouvernementaux pour la première fois, posez toujours des questions sur la clientèle potentielle. Pour finir, vous devrez observer le bassin de clientèle et, dans la mesure du possible, essayer d'entrer en communication avec d'éventuels clients pour vous assurer que les données obtenues de sources secondaires sont exactes. La meilleure option pour ce faire consiste souvent à commander un sondage. Cette information sera la pierre angulaire de vos prévisions de vente.

Donc, allez-y et investissez dans votre entreprise, mais veillez à investir à bon escient en faisant la recherche nécessaire et en vous assurant que vous créez réellement l'entreprise dont vous avez toujours rêvé!

Partenaires en affaires ALBERTA 2001

La Chambre économique de l'Alberta (La CÉA) organise la première conférence francophone sur le développement économique jamais tenue dans la province - **Partenaires en Affaires** - qui aura lieu à Edmonton les 2 et 3 mars 2001. La conférence procurera de précieuses occasions d'affaires aux entrepreneurs francophones, partout dans l'Ouest du Canada.

Partenaires en Affaires fait la promotion du développement durable des collectivités linguistiques minoritaires en donnant aux entrepreneurs de l'Ouest une occasion d'établir de nouveaux partenariats avec d'autres entrepreneurs ainsi qu'avec des gens en vue dans le milieu des affaires et des représentants du secteur public. Cette conférence facilitera l'accès aux programmes et aux services des organisations fédérales en les rendant plus visibles et en permettant aux représentants fédéraux d'évaluer les besoins des entrepreneurs francophones en matière de services et de programmes.

Les séances d'ouverture, qui auront lieu le 2 mars à la Cité Francophone, le centre culturel et communautaire francophone d'Edmonton, permettront aux participants d'établir des liens avec d'autres entrepreneurs, des membres de la collectivité et des représentants du gouvernement.

La conférence commencera le samedi 3 mars au Centre des conférences du Ramada Inn. Au programme, des exposés de dirigeants des secteurs public et privé sur le potentiel touristique de l'Ouest pour les francophones et les stratégies provinciales de développement économique de l'Alberta.

Durant toute la journée, les participants pourront se joindre à divers ateliers portant sur des sujets comme le processus de soumission MERX, l'incidence de la technologie sur les petites entreprises et les jeunes entrepreneurs. Pendant la conférence, les participants pourront également s'entretenir avec des représentants de DEO et d'autres ministères fédéraux et provinciaux afin d'obtenir de l'information sur le développement d'entreprises. La CÉA prévoit accueillir 250 participants d'un peu partout en Alberta et des autres provinces de l'Ouest.

Appelez dès maintenant pour obtenir plus de renseignements ou profiter des tarifs avantageux pour les inscriptions anticipées 1-888-414-6123 ou (780) 414-6125, ou encore par courriel à l'adresse suivante : cea@kacea.ab.ca.



La CÉA a été créée en 1998. Elle s'est donné pour mission de promouvoir, de faciliter et de coordonner le développement d'activités économiques et touristiques pour les francophones de l'Alberta. Elle s'acquitte de cette tâche :

- en créant des facteurs d'incitation pour stimuler la participation des francophones au développement économique;
- en sensibilisant la population francophone et les Albertains au concept de la valeur ajoutée des services bilingues;
- en offrant aux gens d'affaires des services consultatifs en matière de lancement et d'expansion de leurs entreprises et en offrant des services de soutien dans le secteur du développement touristique; et
- en encourageant le réseautage entre gens d'affaires.

De nouvelles ententes visant à stimuler le développement économique au sein des Premières nations dans l'Ouest

Diversification de l'économie de l'Ouest vise à accroître le nombre de services aux entreprises mis à la disposition des Autochtones de l'Ouest canadien

Les entrepreneurs autochtones doivent faire face aux mêmes problèmes que les autres Canadiens qui veulent se lancer en affaires ou élargir une entreprise existante. Toutefois, étant donné leurs circonstances particulières, les entrepreneurs autochtones ont parfois de la difficulté à obtenir du capital, à accéder aux marchés et aux services aux entreprises et à trouver de l'information.

Lors d'un récent sondage mené par Statistique Canada auprès de 100 entreprises autochtones, 55 p. 100 des entrepreneurs autochtones ont signalé que leur accès aux capitaux, y compris l'actif et le passif, était inadéquat. Ce sondage établit clairement la nécessité de trouver plus de capitaux pour les entreprises et les entrepreneurs autochtones. La tâche de veiller à ce que toutes les petites entreprises de l'Ouest puissent avoir accès aux capitaux dont elles ont besoin pour croître et prendre de l'expansion fait partie intégrante du mandat de DEO.

En établissant de nouvelles relations avec les peuples autochtones, l'administration fédérale aide les organisations autochtones à fonctionner plus efficacement, rehausse leurs possibilités financières et contribue de manière positive au succès de leurs organisations et à la prospérité de leurs collectivités. C'est pourquoi DEO a créé des partenariats avec sept **Sociétés de financement des Autochtones (SFA)** dans le but de permettre aux collectivités autochtones de l'Ouest de se joindre au Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien, avec tous les avantages que cela comporte.

À l'heure actuelle, les SFA proposent des services de prêts aux petites entreprises qui forment leur clientèle, mais elles ne disposent pas de ressources suffisantes pour leur offrir des conseils ou des services d'orientation. Grâce aux partenariats, les SFA sont mieux en mesure de répondre aux besoins de leurs clients en matière de services aux entreprises.

Aujourd'hui, sept Sociétés d'aide au développement des collectivités de l'Ouest offrent des services « exclusivement autochtones » et sept autres comptent une majorité de clients autochtones. De nombreux partenaires du réseau de DEO offrent un ensemble exhaustif de services aux entreprises, aux clients, et aux collectivités autochtones dans leurs secteurs géographiques.

En Saskatchewan, par exemple, les bureaux des SADC collaborent étroitement avec les Conseils tribaux de leurs secteurs. Le développement des collectivités est effectué à l'échelon local au moyen d'ateliers qui renforcent les relations de travail et rassemblent les principaux dirigeants pour trouver des moyens de créer de nouveaux partenariats entre Autochtones et non-autochtones.

Alors que les clients dans les régions rurales peuvent facilement se prévaloir du soutien aux entreprises, les entrepreneurs autochtones dans les grands centres urbains n'ont pas accès aux services des SADC. DEO s'efforce d'établir des Centres de développement des entreprises autochtones dans les grandes villes en vue de permettre aux collectivités autochtones d'avoir accès à des services de soutien des entreprises.

L'an dernier, on a inauguré le Centre d'aide aux entreprises autochtones (CAEA) à Winnipeg, Manitoba. Cet organisme fournit toute une gamme de services visant à renforcer les entreprises autochtones existantes et à engendrer de nouvelles possibilités pour les Autochtones. L'aspect unique des activités du Centre réside dans le fait que la prestation des services est assurée par des Autochtones qui, mieux que personne, comprennent l'expérience autochtone, les traditions et les espoirs de ces entrepreneurs.

Pour plus de renseignements, communiquez avec DEO au 1-888-338-9378.

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



228900

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

XXDIR (B) 001 001
 Librarian
 Industry Canada
 235 Queen Street 03W
 Ottawa ON K1A 0H6

Votre entreprise a-t-elle besoin d'un bilan de santé?

Le marché est en train de changer : les ventes sont à la baisse; les coûts sont à la hausse. Les entreprises électroniques concurrencent les entreprises traditionnelles en exploitant des secteurs d'activités qui n'existaient pas par le passé. En tant qu'homme ou femme d'affaires, vous essayez désespérément de trouver un moyen d'équilibrer votre bilan.

Un pansement de secours ne servira à rien. Ce dont vous avez réellement besoin, c'est d'un bilan de santé - soit d'une personne capable de vous soumettre des idées qui vous aideront à rétablir votre entreprise.

Même si votre entreprise est en pleine forme et croît à vue d'œil, un bilan de santé annuel chez un « affairologue » pourrait vous aider à gérer votre croissance de manière plus efficace et à vous permettre de rester concurrentiel sur le marché.

Tout le monde sait que les meilleures choses de la vie sont gratuites. Et bien, si vous êtes un homme ou une femme d'affaires à la recherche d'une personne en mesure de réaliser cet examen de santé, vous n'avez qu'à vous rendre au bureau de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) le plus proche.

Vous y rencontrerez des agents du Service à la clientèle prêts à vous secourir gratuitement. Ils peuvent examiner les moindres recoins de votre entreprise en se servant du matériel de diagnostic de DEO pour vous aider à déterminer comment vous pouvez améliorer la santé de cette dernière. Ils prendront le pouls de votre entreprise afin de se rendre compte des éléments qui influencent sa fréquence cardiaque, vous écouteront attentivement exposer ses symptômes, effectueront un diagnostic commercial et vous recommanderont des médicaments ainsi qu'un régime de rétablissement. Dans certains cas, il se peut que leur diagnostic soit difficile à avaler, et, comme les médecins, ils ne peuvent pas garantir le succès de leur ordonnance.

Un « affairologue » de DEO peut examiner votre plan d'entreprise et vous indiquer les points sur lesquels vous devez axer vos efforts pour pouvoir accéder aux fonds nécessaires au démarrage ou à l'expansion de votre entreprise.

Parfois, son soutien se résume à vous diriger vers le bon spécialiste qui dispensera à votre entreprise les soins appropriés. DEO a mis

sur pied des associations d'experts composées de professionnels. L'un d'entre eux peut se révéler être le médecin dont vous avez justement besoin. Un agent du Service à la clientèle peut vous orienter vers d'autres programmes et services gouvernementaux qui pourraient apporter la solution à votre problème.

Vous pensez peut-être qu'il vous faut investir de nouveaux marchés, alors qu'en fait, il vous suffit d'exploiter les possibilités du marché dans lequel vous vous trouvez déjà. Vous croyez peut-être qu'un prêt vous permettra de panser votre plaie, alors qu'en réalité, cet emprunt ne fera qu'aggraver votre mal. En outre, un remède naturel peut tout simplement consister en la réduction de vos stocks.

Face à l'ouverture des marchés internationaux et à l'impact de plus en plus important que le commerce électronique exerce sur la manière de faire des affaires, les agents de DEO peuvent vous aider à explorer des débouchés à l'exportation et à déterminer si l'exportation est une option viable pour votre entreprise. Sinon, ils peuvent également vous aider à participer aux marchés publics.

Ils peuvent vous expliquer dans quelle mesure les services d'un nouveau diplômé pourraient favoriser le lancement de vos produits ou services sur les marchés internationaux. Ils peuvent vous aider à obtenir l'expertise scientifique et technologique requise pour uniformiser les règles du jeu de manière à donner à votre entreprise de meilleures chances de demeurer compétitive et rentable sur le marché actuel.

Et ce n'est pas tout. Les agents de DEO assurent le suivi de leurs clients, lorsque cela est possible, et continuent de leur offrir des conseils et de leur prêter une oreille attentive lorsqu'ils ont besoin de trouver de nouvelles idées.

DEO met tout en œuvre pour aider les entreprises de l'Ouest canadien à réussir. Un seul appel téléphonique peut suffire à changer la donne et permettre à votre entreprise de bénéficier du traitement dont elle a besoin pour conserver sa bonne santé et continuer sur la voie de la prospérité. Si vous souhaitez fixer un rendez-vous pour soumettre votre entreprise à un bilan médical, ou obtenir de plus amples informations concernant les programmes et les services de DEO, appelez au 1-888-338-WEST (9378) ou visitez notre site Web à www.deo.gc.ca.

1-888-338-9378 **www.deo.gc.ca**

Colombie-Britannique

Éd. 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^e Avenue S.-O.

Bureau 400

Calgary (Alberta) T2P 0M9

(403) 292-5458

Saskatchewan

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

1925, rue Rose

Regina, (Sask.) S4P 3P1

(306) 780-8080

Manitoba

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