

Accès Manitoba

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

Des friandises à satiété!

Une histoire tout en douceur

par Maria Doerksen

Lorsqu'ils étaient étudiants à l'école secondaire d'Oak Park de Winnipeg, Chris Emery et Larry Finnsen, alors âgés de seize ans, ne se doutaient pas qu'un jour, ils seraient à la tête d'une entreprise de friandises prospère.

Et pourtant, les deux jeunes hommes ont mené à bien un projet de cette envergure en créant les Clodhoppers à l'aide d'une recette dont la famille Emery avait le secret.

Le concept de Krave's Candy Company a vu le jour dans une résidence universitaire, à l'époque où les compagnons de chambre de Chris s'amusaient à lui voler les friandises faites maison que sa grand-mère lui offrait.

Chris et Larry se sont mis à caresser le rêve de lancer un jour leur propre entreprise. Tout à leur enthousiasme, ils ont inventé une famille imaginaire, les Krave, qui, depuis 300 ans, s'échinait au travail dans un petit village situé au cœur des Alpes. Les membres de la famille, dont les doigts collants et le penchant marqué pour les douceurs n'étaient plus un secret pour personne, s'évertuaient depuis des générations à créer des mélanges de chocolat, à cultiver des noix de cajou et à dorer des biscuits de blé entier, à la recherche de la friandise parfaite.

Puis, en 1996, les Krave ont créé les Clodhoppers.

En réalité, l'entreprise de friandises, telle que nous la connaissons aujourd'hui, n'est pas le fruit d'un simple conte de fées.

À la fin de leurs études postsecondaires, Chris et Larry ont commencé par viser de petits marchés en réalisant eux-mêmes leurs propres mélanges de friandises qu'ils emballaient dans des bocaux de beurre d'arachides et qu'ils vendaient ensuite dans des foires. Cependant, leur manque de succès les a incités à changer d'orientation.

« Nous nous sommes rendu compte, d'une part, que le marché qui nous convenait était, en fait, celui des boîtes de chocolats — les Turtles(tm), par exemple — et, d'autre part, que notre emballage était plutôt médiocre », explique Chris. En avril 1998, les Krave ont mis leur entreprise sur la voie du succès en présentant leurs produits de manière plus sophistiquée.

Aujourd'hui, les consommateurs de l'ensemble du pays peuvent acquérir des Clodhoppers dans de grands magasins, tels que Wal-Mart, Zellers, Safeway,



Dans la salle des expéditions de Krave, Chris Emery (à gauche) et Larry Finnsen présentent leurs emballages faits à la main et leur machine à étiqueter.

Eatons et Shopper's Drug Mart. Krave, qui a vu son chiffre de vente bondir de 59 000 \$ en 1996 à plus d'un million en 1998, est devenue l'une des entreprises du Manitoba qui a grandi le plus vite.

C'est le représentant de la Banque de développement du Canada auquel Chris et Larry s'étaient adressés qui leur a suggéré de solliciter l'aide des agents de Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO). Ils ont ainsi obtenu un rendez-vous avec Shirley Stimpson, une agente des services à la clientèle, qui leur a expliqué le fonctionnement des programmes que DEO a mis sur pied pour aider les petites entreprises.

Voici ce qu'affirme Chris au sujet du soutien qu'ils ont reçu de la part des employés du Ministère : « Nous devons beaucoup aux agents de DEO, car nous n'aurions pas connu un tel succès sans l'aide qu'ils nous ont apportée. Les entrepreneurs qui débutent ont

Suite page 3

La liberté retrouvée des personnes handicapées

par Maria Doerksen

Dans sa jeunesse, Ken Vanstraelen rêvait de créer une entreprise qui lui rapporterait des millions de dollars. Il ne savait pas vraiment comment il allait s'y prendre, mais pensait que l'industrie du sport était un bon point de départ. Il s'est donc mis à vendre des crosses de hockey jusqu'à ce qu'en 1990, une physiothérapeute lui demande de mettre au point un moyen de déplacement pour les personnes ayant des besoins spéciaux.

Le vélo qu'il a élaboré à cet effet a connu un succès tel que Ken a renoncé à son ancienne entreprise pour se consacrer uniquement à sa nouvelle compagnie, **Freedom Concepts Inc.**, qui offre des moyens de déplacement aux personnes qui souffrent d'un handicap ou ont des besoins spéciaux.

« On m'avait seulement demandé de fabriquer un vélo », explique-t-il. « Et puis, du jour au lendemain, je me suis retrouvé dans cette industrie à temps plein. »

Aujourd'hui, Ken affirme qu'il a beaucoup changé. Il est un peu plus âgé, a mûri, croit dur comme fer en la qualité de ses produits et, plus conscient des réalités de la vie, a abandonné son rêve de devenir millionnaire. Il se consacre entièrement à Freedom Concepts. En fait, sa plus grande satisfaction est de voir un jeune rayonner de bonheur en enfourchant une

bicyclette pour la première fois de sa vie et ensuite d'observer la joie des parents, souvent émus jusqu'aux larmes.

« En outre, nous nous lions d'amitié avec la plupart des gens que nous aidons », affirme fièrement Ken. « Il ne fait aucun doute que le courage dont ces familles font preuve ne nous laisse pas indifférents et nous incite à améliorer sans cesse nos produits et à créer de nouvelles stratégies qui permettent aux personnes handicapées de se déplacer plus aisément. »

Ken ne s'assoit pas sur ses lauriers : en neuf ans, il a conçu des vélos faits sur mesure, uniques en leur genre, et une gamme complète de moyens de déplacement qui répondent à toute une série de besoins.

En raison du caractère peu commun de ses produits, Ken a demandé aux agents de Diversification de l'économie de l'Ouest



Ce jeune homme avait de la difficulté à se tenir droit jusqu'à ce qu'il soit placé sur le vélo Prone Recumbant que les thérapeutes décrivent comme un véritable « passeport pour la liberté », surtout pour les personnes qui souffrent de paralysie cérébrale.

(DEO) de l'aider à rédiger un plan d'entreprise exhaustif et à obtenir les fonds dont il avait besoin.

« Un investisseur potentiel m'a suggéré de m'adresser à DEO », se souvient Ken. Il a obtenu un rendez-vous avec Karen Hurst, une agente des services à la clientèle de DEO, qui l'a aidé à organiser son plan d'entreprise et lui a donné des conseils judicieux concernant ses démarches auprès des banques. Au printemps dernier, on a approuvé la demande que Ken avait déposée pour bénéficier d'un prêt accordé par DEO, en partenariat avec la Banque Royale, aux entrepreneurs de l'industrie de la santé.

« J'avais vraiment besoin de l'aide de DEO pour agrandir Freedom Concepts », explique-t-il. Grâce à ce prêt, il a pu développer et commercialiser de nouveaux produits.

Au début, Ken, qui vendait ses produits sur le marché des loisirs, s'est très vite rendu compte que la majorité des gens n'avaient pas les moyens d'acquérir un vélo aussi onéreux pour des activités occasionnelles. « Ce n'est que récemment que j'ai compris que ce genre de vélo remplissait des fonctions bien plus importantes », confesse-t-il. « Il représente, en fait, un véritable outil thérapeutique pour ces enfants handicapés. »

Les physiothérapeutes et les ergothérapeutes du centre St-Amant, un foyer d'accueil pour les handicapés physiques et mentaux, partagent du reste cet avis. Ils ont entrepris une étude extensive afin d'examiner les impacts de ces moyens de déplacement sur les personnes qui suivent leurs programmes thérapeutiques. Ken attend avec impatience de connaître les résultats de la première partie de ces travaux qui s'est achevée au mois de mai.

« Lorsque vous faites monter une personne timide condamnée à se déplacer en fauteuil roulant sur l'un de ces vélos, il ne lui faut pas plus de cinq minutes pour vaincre ses craintes et se débrouiller toute seule », affirme Susanne McGill, l'une des thérapeutes du Centre. « En outre, elle se tient droite et affiche un sourire éclatant qui traduit les sentiments d'espoir, d'indépendance, de fierté et de satisfaction personnelle qui l'animent à ce moment-là. »



Une fillette de six ans et son amie s'amusent avec un EHD 16, grâce auquel il est possible de se déplacer soit en pédalant avec les pieds, soit en ramant avec les bras.

Suite de la page couverture

Au mois de juin, Freedom Concepts était invité à participer aux Empire State Games, une compétition sportive de quatre jours à l'intention des personnes handicapées physiques qui se déroule chaque année à New York.

Ken s'y est rendu avec trois thérapeutes qui l'ont aidé à présenter ses moyens de déplacement. Les produits de Freedom Concepts y ont rencontré un tel succès que Ken a vendu 14 vélos faits sur mesure, et on l'a en outre sollicité pour coordonner et parrainer une course d'obstacles à vélo l'année suivante.

L'avenir sourit à Ken qui, grâce à un programme de DEO, vient d'engager un coordonnateur pour ses opérations commerciales. Il s'est fixé des objectifs pour les deux prochaines années et a l'intention d'agrandir ses bureaux et les salles de fabrication. Mais, quels que soient ses projets, sa priorité est d'aider les enfants handicapés, qui occupent maintenant une place privilégiée dans son cœur.



Une mère apprend à son fils à utiliser son nouveau DCP 16. Le garçon aimait tellement son vélo que, lorsqu'il a été trop grand pour s'en servir, ses parents lui en ont acheté un autre adapté à sa taille.

Récemment, Freedom Concepts a fabriqué un vélo sur mesure pour une jeune femme; c'est la soignante de celle-ci qui a financé l'achat en vendant des chocolats et en

organisant des séances de présentation Tupperware.

Submergée de bonheur, la nouvelle propriétaire a fait peindre les mots —**The Bullet** (la bombe) — sur le côté de son vélo.

Ken a livré lui-même le vélo, ce qu'il fait souvent. Aujourd'hui, lorsqu'il regarde la photo de la jeune femme qui chevauche sa bicyclette pour la première fois, il ne peut s'empêcher de sourire en murmurant d'un air songeur... « The Bullet ».

Les employés de DEO ne comptent pas leurs heures supplémentaires...

Les inondations qui ont dévasté Ste-Agathe au printemps de 1997 ont profondément perturbé les activités de nombreux entrepreneurs.

Shannon Campbell faisait partie des agents du service mobile de DEO qui avaient pour mission d'aider les entreprises de la région à se rétablir.

Au cours de ses activités, elle a remarqué un homme d'un certain âge qui possédait une petite menuiserie. Il fabriquait des objets artisanaux qu'il vendait ensuite sur commande ainsi que dans des marchés et des foires

beaucoup de peine à trouver de l'information au sujet des programmes dont ils peuvent bénéficier. Shirley a remué ciel et terre pour plaider notre cause auprès des banques et nous a introduits dans le milieu des affaires en nous faisant rencontrer des entrepreneurs avec lesquels nous avions des points communs. »

Chris ajoute que leur objectif est de faire de Krave « une entreprise de friandises de qualité supérieure ». La priorité actuelle des deux partenaires est d'obtenir du capital afin de maintenir leur vitesse de croisière au cours des trois prochaines années. Ils entendent atteindre cet objectif en acquérant des installations automatiques, en asseyant la réputation de leur marque et en créant de nouveaux produits.

Ils lanceront, du reste, l'un de leurs nouveaux articles à Noël. Chris affirme que cette nouvelle friandise, élaborée à partir d'une recette originale qu'ils ont affinée de chocolat au lait belge, sera le point d'orgue de leur palette de douceurs.

« À force de goûter des Clodhoppers tout le temps, on finit par s'en lasser », explique Chris. « Mais, ces nouvelles gâteries relevées de chocolat belge... Mmm..., on se lèverait la nuit pour en manger! »

Chris et Larry conseillent aux jeunes entrepreneurs de commencer par élaborer un plan d'entreprise exhaustif.

« Ensuite, vous devez apprendre à faire preuve de souplesse vis-à-vis de votre partenaire », ajoute Chris. « Trouvez vos points forts et soutenez-vous mutuellement. » Il compare cette relation de partenariat aux liens qui unissent les membres d'une famille. « Même s'ils vous tapent sans arrêt sur les nerfs, vous vous sentez profondément liés à eux. »



Shannon Campbell reçoit un bouquet de fleurs et une carte de remerciements de la part d'un client qu'elle a aidé pendant plus de six mois.

artisanales. Les inondations avaient réduit à néant tout ce qu'il possédait, y compris son atelier et ses dossiers professionnels. En outre, sa femme, qui venait de tomber malade, avait dû être hospitalisée de façon permanente.

Shannon, qui travaillait alors au Bureau de rétablissement des entreprises Canada-Manitoba, a prêté main-forte à cet homme tout au long du processus qui devait lui permettre de relever son entreprise. Elle ne s'est pas contentée de lui indiquer de quelle manière il pouvait prouver son admissibilité au programme, mais s'est dévouée au-delà de ses fonctions et l'a aidé à obtenir des doubles de ses reçus en s'occupant de téléphoner elle-même aux personnes concernées, auxquelles elle a expliqué la situation et a demandé d'envoyer les documents nécessaires par l'intermédiaire de son propre télécopieur.

Félicitations, Shannon, pour cet excellent travail!

Le Réseau de télévision des peuples autochtones s'installe à Winnipeg

par Maria Doerksen

Winnipeg abrite la plus importante communauté autochtone urbaine du Canada. De ce fait, elle est devenue un lieu où foisonne la culture autochtone qui s'y exprime au travers de divers moyens traditionnels, tels que les arts visuels, la musique, la danse et la mode. En outre, les moyens d'expression contemporains y ont également vu grossir les rangs de leurs adeptes.

Il semblerait que Winnipeg soit tout indiquée pour accueillir un réseau de télévision national consacré aux peuples autochtones. Apparemment, les responsables du **Réseau de télévision des peuples autochtones (RTPA)** en étaient d'ailleurs tout à fait conscients lorsqu'en mai 1999, ils ont annoncé leur intention de s'installer dans cette ville.

Les programmes, qui seront diffusés à partir de Winnipeg, seront constitués d'un journal télévisé présenté en soirée, d'émissions de variétés, de programmes sportifs et d'émissions jeunesse. À partir du mois de septembre, les téléspectateurs de l'ensemble du Canada qui reçoivent les chaînes de télévision de base pourront se brancher sur celle du RTPA.

Jennifer David, directrice des communications du RTPA, explique que les responsables du réseau ont choisi Winnipeg pour plusieurs raisons :

- son emplacement géographique stratégique;
- son importante communauté autochtone et la forte présence culturelle de cette dernière;
- le soutien qu'ils y ont reçu - plus particulièrement de la part des entrepreneurs autochtones.

« Après avoir examiné les possibilités que nous offraient les grandes villes du Canada, nous avons dû éliminer la majorité d'entre elles parce que nous n'aurions pas pu y mener à bien notre projet en raison d'obstacles financiers ou techniques », explique Jennifer. « À la fin, les deux candidates restantes étaient Ottawa et Winnipeg. »

Au début de 1999, les responsables du Réseau ont envoyé des délégations dans les grandes villes du Canada, de manière à pouvoir fonder leur décision finale sur des renseignements concrets. Pour accueillir la délégation, le Bureau de

Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO) de Winnipeg avait organisé une réception autochtone spéciale, dont la Chambre de commerce était l'hôtesse.

« Nous avons mis sur pied cette réception dans le but de présenter la grande diversité des entreprises autochtones de Winnipeg », explique Sandy Gillies, un agent des services à la clientèle de DEO. « Étant donné que plus de 100 entrepreneurs autochtones y ont participé, les représentants du RTPA ont tout de suite compris qu'ils pourraient bénéficier de cet important réseau d'entreprises. »

Sandy affirme que cette réception ne représente qu'un seul des nombreux facteurs qui ont incité les responsables du RTPA à accorder leur préférence à Winnipeg. « DEO y a joué un rôle secondaire, mais déterminant », ajoute-t-il. « Nous avons, en quelque sorte, mis de l'huile dans le moteur. »

George Skinner, directeur général des programmes de DEO, s'est intéressé de très près au dossier du RTPA, auquel il a consacré de nombreuses heures de ses temps libres.

« Ce projet offre à la collectivité autochtone une occasion rêvée de mettre ses capacités sur le devant de la scène », explique George. « En outre, il s'inscrit dans la suite logique d'un nombre croissant d'initiatives prometteuses, telles que le Centre Neeginan et le Centre d'aide aux entreprises, dont les Autochtones de la ville bénéficient déjà. »

DEO a également financé un plan de transition de 45 000 \$ qui a permis aux responsables du RTPA de faire le point et de décider de l'orientation qu'ils voulaient donner à leur entreprise.

« Le RTPA, qui rejette les stéréotypes, dressera un portrait authentique et détaillé des peuples autochtones », affirme Jennifer. « Les programmes permettront aux jeunes gens talentueux de prendre conscience des possibilités de carrière qui s'offrent à eux et encourageront les Autochtones à apprécier leur patrimoine à sa juste valeur. »

Lorsqu'il débutera ses activités, le RTPA devrait permettre de créer plus de 30 emplois dans la ville.