



**UN PRÊT AIDE UNE ENTREPRISE À S'ASSURER DES ASSISES SOLIDES SUR LE MARCHÉ DE LA VENTE AU DÉTAIL**



*Découvrez comment une entrepreneure de la C.-B. s'est taillée une place sur le marché national.*

**PAGE 2**

**UNE ENTREPRISE ACQUIERT DE L'EXPÉRIENCE EN EXPORTATION**



*Une entreprise de produits de pêche à la mouche de l'Alberta se lance sur le marché international.*

**PAGE 6**

**UNE ENTREPRISE RURALE DE FABRICATION EST PRÉSENTE SUR L'ENSEMBLE DU MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN**



*Une entreprise de la Saskatchewan déménage en milieu rural et élargit son marché.*

**PAGE 4**

**UNE MISSION COMMERCIALE SE TRADUIT PAR DES VENTES À L'ÉTRANGER**



*Un voyage en France fait toute la différence pour une entreprise manitobaine.*

**PAGE 5**

## DES SERVICES AUX ENTREPRISES POUR VOUS

Le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien

# Les entrepreneurs sont la force motrice de l'Ouest de demain



Les propriétaires de petites entreprises sont la force motrice de l'économie de l'Ouest, ils sont à la base de la création de

nouveaux emplois et de débouchés dans cette région du pays.

Démarrer une nouvelle entreprise pose un défi, même dans l'Ouest. De l'obtention du financement à l'élaboration d'un plan d'affaires, il existe une multitude d'obstacles qui peuvent renforcer ou affaiblir une jeune entreprise.

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada aide les gens de

l'Ouest à relever les défis de l'entrepreneuriat en soutenant le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien, un groupe d'organismes communautaires qui apporte aux propriétaires de petites entreprises les réponses dont ils ont

*« de nombreux entrepreneurs élargissent leurs horizons bien au-delà de leurs marchés traditionnels locaux »*

besoin pour démarrer et gérer des entreprises prospères.

Aujourd'hui, certaines des plus importantes questions que se posent les entrepreneurs se rapportent aux marchés d'exportation. Grâce aux nouvelles technologies qui ouvrent

les portes des marchés internationaux même pour les entreprises les plus modestes et les plus éloignées, de nombreux entrepreneurs élargissent leurs horizons bien au-delà de leurs marchés traditionnels locaux.

Là aussi, le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien peut les aider. Je vous invite à poursuivre votre lecture pour découvrir comment le Réseau renforce l'économie de l'Ouest, une petite entreprise à la fois.

*L'honorable Carol Skelton, c.p., députée, ministre du Revenu national et ministre de la Diversification de l'économie de l'Ouest canadien*

## Aider les entrepreneurs à réussir

Dans l'Ouest, la petite entreprise n'est pas une petite affaire : la proportion de petites entreprises y dépasse de 40 p. 100 celle du reste du pays. Les petites entreprises créent près de 80 p. 100 des nouveaux emplois de la région.

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) est le ministère fédéral chargé d'aider l'économie de l'Ouest à croître et à se diversifier. Il

soutient les petites entreprises par la voie de son Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien (RSEOC). Partenariat unique en son genre de plusieurs organisations indépendantes, le Réseau fournit aux entrepreneurs les ressources dont ils ont besoin pour assurer le démarrage, la croissance et l'expansion de leurs entreprises. Le Réseau compte plus de 100 bureaux dans l'Ouest.

**Découvrez comment nos bureaux de services aux entreprises peuvent vous aider à démarrer une nouvelle entreprise ou à faire croître une entreprise existante.**

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

**En 2005, les partenaires du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien de DEO ont :**

**répondu à 530 000 demandes d'information;**

**fourni 130 258 services de consultation;**

**formé 44 328 clients.**



# COLOMBIE-BRITANNIQUE À LA CONQUÊTE DES MARCHÉS MONDIAUX

## Une entreprise de la C.-B. vend ses produits dans le monde entier Des entreprises en milieu rural affrontent la concurrence sur les marchés internationaux

● Humidity Control Systems ● Powell River, Colombie-Britannique ● [www.humidhouse.com](http://www.humidhouse.com)

Lorsque Wayne Walsh a mis sur pied son entreprise, Humidity Control Systems, il avait un seul objectif – réussir. L'entrepreneur de la C.-B. a beaucoup travaillé avec la Société d'aide au développement des collectivités de Powell River et aujourd'hui, la zone qu'il dessert comprend la Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan. De plus, il vend maintenant ses produits partout dans le monde grâce à son site Web.

Les recherches effectuées par M. Walsh pour réduire l'humidité dans sa propre maison l'ont amené à choisir le système Humidex, qui est fabriqué par Air Tech, au Nouveau-Brunswick. M. Walsh était tellement satisfait du système qu'il a obtenu le droit de distribution de cette technologie afin d'en faire bénéficier d'autres propriétaires.

En 2005-2006, le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien a fourni **68 384 services consultatifs** et accordé **417 prêts** totalisant **19 millions de dollars** à des entrepreneurs de la C.-B.

### Le succès d'une entreprise de planches à roulettes en Colombie-Britannique l'incite à descendre dans le Sud

Rayne Longboards  
Vancouver, Colombie-Britannique  
[www.raynelongboards.com](http://www.raynelongboards.com)

Depuis qu'il a démarré son entreprise Rayne Longboards en 2004, Graham Buksa n'hésite pas à faire appel à PME C.-B. lorsqu'il a besoin de conseils en matière de gestion ou d'exportation. L'entrepreneur de la région de Vancouver, qui qualifie l'organisation de « mine de ressources », a fréquemment recours à ses services.

Avec des produits maintenant offerts au Canada, aux États-Unis, en Allemagne, en Autriche, en Suisse, au Royaume-Uni, au Japon et en Suède, le jeune entrepreneur ne semble pas près de ralentir la cadence. En 2006, son entreprise a plus que doublé



Les planches à roulettes Rayne sont de plus en plus populaires auprès des adeptes à Vancouver et sur les marchés internationaux.

son chiffre d'affaires par rapport à 2005 et Buksa espère maintenir ce rythme en ciblant de nouveaux marchés sous les latitudes plus chaudes des États-Unis, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

### Une entreprise reçoit des conseils d'affaires et prend de l'expansion

House of Himwitsa Ltd.  
Tofino, Colombie-Britannique  
[www.himwitsa.com](http://www.himwitsa.com)

Lewis et Cathy George ont dû réhypothéquer leur maison lorsqu'ils ont décidé d'ouvrir la Himwitsa Native Art Gallery, en 1991. Le couple a dû travailler fort pour réaliser son projet, mais ses efforts ont porté fruit : ils ont enregistré des ventes de 30 000 \$ dès la première année. Grâce aux conseils d'affaires du Réseau de services aux entreprises autochtones, l'entreprise comprend maintenant

un restaurant et un gîte, et son profit net s'élève à plus de 1 million de dollars par année.

Tous deux membres de la Première nation Nuuchah-Nulth, Lewis et Cathy habitant à Tofino, en C.-B., qui est l'une des destinations touristiques les plus populaires au monde. Leur galerie d'art, qui vend des masques, des sculptures et des bijoux créés par certains des meilleurs artistes autochtones de la région, attire des visiteurs du monde entier.

### Un prêt aide une entreprise à s'assurer des assises solides sur le marché de la vente au détail

sweet LeiLani  
Vancouver, Colombie-Britannique  
[www.sweetleilani.com](http://www.sweetleilani.com)

Les produits cosmétiques de *sweet LeiLani* sont en train de se tailler une place sur le marché national de la vente au détail. Quand LeiLani Kopp a eu besoin, il y a deux ans, d'un soutien financier pour traverser une période de croissance critique pour son entreprise, elle s'est tournée vers le Women's Enterprise Centre.

Malgré une carrière enviable de coiffeuse et de maquilleuse dans l'industrie cinématographique, c'est le travail bénévole de Kopp auprès de patients souffrant du cancer qui l'a mise sur la voie de l'entrepreneuriat. Comme elle n'arrivait pas à trouver de produits de maquillage assez doux pour les peaux extrêmement sensibles, elle a créé le Studio Cover Stick, qui peut servir à couvrir des ecchymoses graves, des cicatrices, des marques de naissance et des brûlures. L'entreprise fait don de 15 p. 100 des recettes de la vente de ce produit au B.C. professional firefighters' burn fund.



# ALBERTA

## BÂTIR UNE ÉCONOMIE DYNAMIQUE

### Un outil inventif de suivi des soins de santé sera bientôt mis en marché aux États-Unis

*Des femmes entrepreneurs connaissent le succès en affaires*

● b.l.i.s. (because life is special) inc. ● Calgary, Alberta ● [www.healthpod.ca](http://www.healthpod.ca)

Trois femmes de Calgary ont mis à profit une idée novatrice pour créer une petite entreprise florissante en pleine croissance avec l'aide de l'Alberta Women Entrepreneurs (AWE).

Marci Andrews, Nancy Scott et Jana Sinclair ont mis au point le HealthPod Baby, un appareil d'archives médicales portatif qui permet de consulter toutes les données médicales d'un enfant à un seul point d'accès.

Les trois entrepreneures disent que les conseils en marketing et en planification d'affaires de l'AWE ont été essentiels au succès du lancement de leur entreprise, ce printemps, et maintenant que l'AWE a approuvé sous conditions un prêt pour aider à financer leur deuxième cycle de fabrication, elles sont prêtes à prendre de l'expansion à l'échelle nationale et internationale.

### Appui à des néo-Canadiens ayant des aspirations entrepreneuriales

Chipmunk R.V. Ltd.

Sherwood Park, Alberta

[www.chipmunkrv.com](http://www.chipmunkrv.com)

Bénéficiant des conseils de la Chambre économique de l'Alberta, deux néo-Canadiens accueillent maintenant des visiteurs étrangers en Alberta.

Jean-Claude Bonjour et Liliane Vallotton Bonjour sont venus de la Suisse en vacances en Alberta tous les étés pendant 14 ans. Ils rêvaient de déménager en Alberta et de mettre sur pied une entreprise qui leur permettrait de partager leur amour de la province avec d'autres Européens francophones.



Jean-Claude Bonjour et Liliane Vallotton Bonjour, fondateurs de Chipmunk R.V.

Pour obtenir des conseils, ils se sont adressés à la Chambre économique de l'Alberta, qui les a guidés au cours de ce long processus.

La patience des Bonjour a finalement porté fruit : ils ont fondé Chipmunk R.V., une entreprise de location de véhicules de plaisance.

### Une invention canadienne sur 40 marchés internationaux

The Litebook Company Ltd.

Medicine Hat, Alberta

[www.litebook.com](http://www.litebook.com)

Les Nord-américains et les Européens qui souffrent de troubles affectifs saisonniers ont maintenant accès à The Litebook®, une invention canadienne, grâce aux conseils et à l'appui du Entre-Corp Business Development Centre. Le dispositif portable de luminothérapie soulage efficacement une variété de maux, dont les troubles du sommeil, la fatigue et le décalage horaire.

Larry Pederson a fondé The Litebook Company Ltd. en 1999. Il affirme que le fait d'avoir travaillé avec Entre-Corp Business Development Centre l'a aidé à pénétrer les marchés internationaux et, d'ici peu, l'entreprise pourra soumettre son produit à l'examen de la U.S. Food and Drug Administration aux fins d'essai, ce qui pourrait faire de ce produit l'unique dispositif approuvé pour utilisation en tant que dispositif médical.



En 2005-2006, le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien a accordé **556 prêts** totalisant **18,9 millions** de dollars à des entrepreneurs de l'Alberta.

### Des visites guidées attirent des touristes étrangers

Mahikan Trails

Canmore, Alberta

[www.mahikan.com](http://www.mahikan.com)

Les visites guidées Mahikan Trails dans les montagnes Rocheuses connaissent un vif succès grâce au soutien et aux conseils en marketing du Réseau de services aux entreprises autochtones. La propriétaire de l'entreprise, Brenda Holder, affirme que l'intérêt croissant de touristes européens, particulièrement du Royaume-Uni et de l'Allemagne, l'amène de nouveau à chercher conseil auprès du RSEA pour apprendre à gérer efficacement l'expansion de son entreprise.

L'entreprise organise des randonnées à pied, en raquettes ou sur la glace de même que des programmes exceptionnels visant à renforcer l'esprit d'équipe au sein d'une entreprise ou à expérimenter concrètement le mode de vie, les traditions et la culture métis.

# SASKATCHEWAN

## Des entreprises multiplient les réussites en affaires

### Un site Web aide des entreprises rurales à élargir leur marché

#### Accroître les débouchés pour les entrepreneurs francophones

● Francoboutique.ca ● Regina, Saskatchewan ● www.francoboutique.ca

En 2005-2006, le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien a fourni **31 804 services** d'information et accordé **267 prêts** totalisant **11 millions de dollars** à des entrepreneurs de la Saskatchewan.

Les entrepreneurs francophones de la Saskatchewan peuvent maintenant vendre leurs produits partout dans le monde grâce au Conseil de la Coopération de la Saskatchewan (CCS),

Lancé en août 2005 par le CCS, francoboutique.ca est un site Web canadien unique qui permet aux entrepreneurs francophones de commercialiser leurs produits à l'échelle internationale en français, en anglais ou en espagnol.

L'unique librairie française de la Saskatchewan, la Bouquinerie Gravel, établie à Gravelbourg, est l'une de plus de 70 entreprises dont les produits sont maintenant disponibles à un plus vaste marché grâce au site francoboutique.ca.

#### Une entreprise prospère sur le Web ouvre un point de vente supplémentaire

**Kinnaird Bagpipes & Reeds**  
Saskatoon, Saskatchewan  
www.kinnairdbagpipes.com

**R**auncie et Rob Kinnaird ont mis sur pied l'une des entreprises sur le Web les plus originales de Saskatoon. En octobre 2006, ils ont franchi une nouvelle étape en ouvrant leur premier point de vente au détail grâce aux conseils d'experts de Women Entrepreneurs of Saskatchewan (WE).

Kinnaird Bagpipes & Reeds Inc., une entreprise de vente en gros et au détail de produits de corps de cornemuses, a vu le jour lorsque Rob, fervent joueur de cornemuse diplômé en génie mécanique, a constaté qu'il avait de la difficulté à garder humide l'anche de sa cornemuse dans le climat sec

de la Saskatchewan. Le Piper's Pal est la solution novatrice qu'il a trouvée à ce problème. Depuis, quelque 60 produits s'y sont ajoutés.

Aujourd'hui, plus de la moitié des produits Kinnaird sont vendus aux États-Unis et au Royaume-Uni.



*Les Kinnaird vendent plus de 60 produits de corps de cornemuses différents sur les marchés internationaux.*

#### Un cybercafé procure des occasions d'apprentissage en ligne aux adultes des réserves

**Cybercafé Ochapowace**

**Première nation d'Ochapowace, Saskatchewan**

**L**a bande d'Ochapowace n'aurait jamais imaginé que son projet de démarrage d'un cybercafé contribuerait à mettre sur pied le premier centre d'apprentissage en ligne sur réserve du Sud de la Saskatchewan. En 2004, elle a fait part de son projet au Réseau de services aux entreprises autochtones (RSEA), et elle a vu son petit projet prendre de l'ampleur.

La relation qu'elle a établie avec le RSEA est aussi à l'origine d'un partenariat qui profite à toute la communauté. Ce partenariat – entre le programme d'apprentissage pour adultes d'Ochapowace, le Marieval Enterprise Center Inc. et le collège régional de Carlton Trail – a donné naissance à un centre d'apprentissage en ligne qui utilise la connexion Internet haute vitesse du café pour offrir un éventail de programmes de certification.

#### Une entreprise rurale de fabrication est présente sur l'ensemble du marché nord-américain

**Cornerstone Coatings International Inc.**

**Bruno, Saskatchewan**

www.cornerstonecoatings.com

**A**u cours des sept dernières années, l'entrepreneur de la Saskatchewan Murray LeComte a élargi sa gamme initiale de quatre produits à dix fois ce nombre. Bien que son entreprise soit située en milieu rural, elle vend ses produits sur les marchés de toutes les régions du Canada, aux États-Unis et au Mexique. La présence de la Société d'aide au développement des collectivités (SADC) de Sagehill à un mille de

distance a constitué un avantage pour M. LeComte.

L'entreprise, Cornerstone Coatings International Inc., fabrique et vend en gros des revêtements, comme le béton, le stucco, le gypse et le béton décoratif. M. LeComte affirme que l'appui à l'étude du marché qu'a fourni à l'entreprise la SADC locale a été essentiel à la découverte de créneaux où l'entreprise peut soutenir la concurrence avec succès.



# MANITOBA

## JETER LES BASES D'UN AVENIR MEILLEUR

### Une entreprise de gravure au laser augmente ses ventes

#### Mettre en lumière l'esprit d'entreprise des Autochtones

● Innovative Laser Works ● Winnipeg, Manitoba ● [www.innovativelaserworks.com](http://www.innovativelaserworks.com)

Alice et Malcolm Taylor ont obtenu bien plus que ce qu'ils espéraient lorsqu'ils ont demandé l'aide du Réseau de services aux entreprises autochtones (RSEA) pour dresser un plan d'affaires susceptible de faire croître leur entreprise à domicile en 2004. Ils ont en effet remporté un concours de plans d'affaires du RSEA et, grâce à la bourse obtenue à cette occasion, ils ont ouvert à Winnipeg un comptoir d'une superficie de 2 000 pieds carrés. En moins d'un an, leurs ventes avaient presque doublé et ils ont dû faire l'acquisition d'un second laser pour répondre à la demande.

La société des Taylor, Innovative Laser Works, peut graver des images hautement détaillées sur n'importe quelle surface plane – y compris du granite, de l'acrylique, du verre ou du bois – pour créer des produits tels que des plaques commémoratives, des monuments ou du matériel publicitaire.



Alice Taylor, d'Innovative Laser Work, au travail. Le chiffre d'affaires de l'entreprise a presque doublé depuis qu'elle a pignon sur rue à Winnipeg.

En 2005-2006, le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien a fourni 4 440 services de formation et accordé 157 prêts totalisant 4,9 millions de dollars à des entrepreneurs manitobains.

### Une entreprise voit ses ventes augmenter depuis son déménagement en milieu rural

**Aquatic Life Ltd.**  
Pinawa, Manitoba  
[www.aquaticlife.ca](http://www.aquaticlife.ca)

Lorsque Jeff Simpson a décidé de déménager de Winnipeg à Pinawa, située à proximité de Winnipeg, il a travaillé avec la Société d'aide au développement des collectivités (SADC) de Winnipeg River Brokenhead pour s'assurer que ce déménagement ne nuirait pas à son entreprise. Grâce aux conseils et à l'aide de la SADC, les ventes de l'entreprise ont augmenté de 30 p. 100 au cours de l'année suivante, malgré le nouvel emplacement rural de l'entreprise.

Aquatic Life Ltd. distribue du matériel pour effectuer des essais en environnement. Sa clientèle comprend des entreprises de services publics, des municipalités, des organismes gouvernementaux et diverses industries partout au Canada. L'entreprise exporte aussi du matériel de contrôle vers divers pays, dont l'Oman, la Corée, la Bolivie et le Mexique.

### Une mission commerciale se traduit par des ventes à l'étranger

**Keystone Western inc.**  
Île-des-Chênes, Manitoba  
[www.kestonewestern.com](http://www.kestonewestern.com)

Mario Bodily, de la compagnie de camionnage Keystone Western, s'est mérité un premier contrat important à l'étranger grâce à sa participation à la Mission commerciale de Strasbourg en France au mois de février 2005. Cette mission organisée par le Conseil de développement économique des municipalités bilingues du Manitoba lui a permis d'obtenir un

contrat d'un million de dollars avec un important fabricant.

Les retombées de Strasbourg ne s'arrêtent pas là; il travaille présentement à la conclusion d'une autre entente de deux millions de dollars. Mario Bodily se compte chanceux que le CDEM ait réussi à le convaincre de participer à cette mission commerciale si fructueuse.

### Un nouveau sac à dos fait au Manitoba remporte un succès international

**Onyx Group International Inc.**  
Stony Mountain, Manitoba  
[www.babysherpa.com](http://www.babysherpa.com)

Avec l'aide du Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba, Heather Campbell-Dewar a créé une entreprise prospère qui vend des produits uniques en leur genre au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Australie.

Son produit vedette, le sac à dos à couches Baby Sherpa™, est un sac multifonctionnel et ergonomique qui comprend des compartiments pour transporter tout ce dont les bébés et leurs parents ont besoin.

Pour mener à bien ses recherches sur les produits

pour bébés, M<sup>me</sup> Campbell-Dewar a fait appel à un centre de services d'Entreprises Canada. « J'ai utilisé la bibliothèque du Centre pour trouver de l'information et j'ai assisté à des séminaires sur l'exportation. Le Centre m'a aussi permis de participer à une mission commerciale à Chicago qui m'a apporté de nouveaux clients. » Le nombre de nouveaux clients a augmenté au point où l'entreprise a décidé d'ouvrir un bureau de ventes aux États-Unis pour approvisionner les 150 établissements et plus qui vendent le Baby Sherpa.

# CÉLÉBRER LES ENTREPRENEURS DE L'OUEST

## Une micro-brûlerie se taille un créneau durable

**Aroma Specialty Coffee Roasters**

**Quathiaski Cove, Colombie-Britannique**

[www.aromacoffees.ca](http://www.aromacoffees.ca)

**H**élène Arsenault s'est taillé un créneau commercial offrant des possibilités de croissance durables malgré son emplacement, qui constitue un petit marché. Depuis 2002, M<sup>me</sup> Arsenault travaille avec la Société de développement économique de la Colombie-Britannique pour surmonter les défis que pose son emplacement.

Depuis cette date, les ventes de l'entreprise de

M<sup>me</sup> Arsenault ont doublé et ses produits se retrouvent maintenant dans 15 points de vente dans les collectivités avoisinantes de Campbell River et de Courtenay.

Aroma Specialty Coffee Roasters est une micro-brûlerie qui torréfie lentement de petites quantités de café afin de rehausser et de préserver les saveurs complexes de certains des meilleurs grains de café du monde entier.

## La fabrication de papiers botaniques, une activité en pleine croissance

**Botanical PaperWorks**

**Winnipeg, Manitoba**

[www.botanicalpaperworks.com](http://www.botanicalpaperworks.com)

**Q**uand Heidi Reimer-Epp a décidé d'agrandir sa prospère entreprise de fabrication de papier, elle s'est tournée vers le Centre d'entreprise des femmes pour obtenir le prêt dont elle avait besoin pour y arriver. « L'aide du Centre d'entreprise des femmes nous a permis de produire de nouveaux modèles et de faire notre étude de marché, a déclaré M<sup>me</sup> Reimer-Epp. C'était vraiment très agréable de travailler avec eux. »

Aujourd'hui, Botanical PaperWorks annonce ses produits dans des magazines comme Martha



*Plus de 90 p.100 de la production est vouée à l'exportation.*

Stewart Weddings et In Style Weddings pour attirer des acheteurs internationaux à son magasin en ligne. La compagnie exporte environ 90 p. 100 de sa production, en majeure partie aux États-Unis.

## Une entreprise acquiert de l'expérience en exportation

**Superfly International Inc.**

**Edmonton, Alberta**

[www.superfly.ca](http://www.superfly.ca)

**Q**uand Janna Superstein a décidé qu'il était temps pour son entreprise de se lancer à l'assaut du marché américain, elle a fait appel à Liaison Entreprise. Grâce aux conseils de cet organisme, elle a engagé un distributeur qui a fait des exportations une portion importante de son chiffre d'affaires.

L'entreprise, Superfly International Inc., a commencé modestement au domicile même de la propriétaire, il y a plus de 25 ans, pour devenir le

plus important fabricant et distributeur de produits de pêche à la mouche au Canada.

Maintenant forte de trois années d'expérience en partenariat avec son distributeur américain, Janna Superstein s'appuie sur son succès pour conquérir une plus grande part du marché américain de la vente au détail. Actuellement, elle est en train de négocier les derniers points d'un contrat avec une grande chaîne de vente au détail qui accroîtra radicalement son chiffre d'affaires à l'étranger.

Au cours des sept dernières années, les bureaux d'Entreprises Canada ont répondu à plus de **1,4 million de demandes d'information** dans l'Ouest.

## Des conseils qui incitent les entrepreneurs à en demander davantage

**Lee's Goldfish Hobbyist Aquarium / Martdirect Consulting**

**Saskatoon, Saskatchewan**

[www.aquariumcanada.ca](http://www.aquariumcanada.ca) /

[www.martdirectconsulting.com](http://www.martdirectconsulting.com)

**L**es conseils que Gang Lee et son épouse, Rebecca Dong, ont reçus du Centre de services aux entreprises Canada-Saskatchewan ont fait davantage qu'assurer le succès de leur entreprise; ils ont incité Rebecca à créer une deuxième entreprise.

Au départ, le couple avait demandé de l'aide à Entreprises Canada pour mener des recherches et planifier les activités de marketing de leur entreprise, Lee's Goldfish Hobbyist Aquarium, qui se spécialise dans l'importation et l'élevage de poissons rouges et de poissons tropicaux de Chine. Moins d'un an après son ouverture, leur commerce a doublé sa capacité de production et son chiffre d'affaires.

Les résultats ont tellement impressionné Rebecca qu'elle est revenue consulter Entreprises Canada pour lancer sa propre entreprise de consultation. La nouvelle entreprise, Martdirect Consulting, aide les entreprises canadiennes à établir des réseaux de distribution et à trouver des fournisseurs en Chine. Elle fournit également des conseils de marketing et autres aux entreprises qui veulent exporter leurs produits et services en Chine.

**Découvrez comment nos bureaux de services aux entreprises peuvent vous aider à démarrer une nouvelle entreprise ou à faire croître une entreprise existante.**

[www.deo.gc.ca](http://www.deo.gc.ca)

[www.entreprisescanada.gc.ca](http://www.entreprisescanada.gc.ca)

**1-888-338-9378**

*Also available in English*