

avril • juin 2000

# Accès Ouest

Volume numéro 3 • Édition numéro 2

# Le franchisage

## Votre propre entreprise sans être seul

**L**e franchisage vous offre la possibilité de vous lancer en affaires tout en ayant accès à l'appui et à l'expertise de programmes éprouvés. Le terme « franchise » vous fait probablement penser à des restaurants à service rapide comme Burger King, McDonald ou Wendy's. En fait, le franchisage touche des domaines beaucoup plus variés qu'on ne le pense. Il existe des possibilités de franchise dans presque tous les domaines, et pour toutes les bourses.

La popularité des franchises augmente tous les ans au Canada. Le franchisage ne fait pas que prendre de l'expansion, il s'améliore, et les ramifications de cette métamorphose touchent tous les entrepreneurs. Après une décennie de réduction des effectifs au sein des grandes entreprises, le marché est aujourd'hui inondé de gestionnaires expérimentés qui désirent gérer leur propre entreprise et qui profitent du vaste choix offert par le franchisage.

Dans notre économie au rythme trépidant, les franchises peuvent être un parfait modèle d'entreprise en raison des possibilités de croissance rapide et de l'utilisation de marques connues, ou elles peuvent être la force qui propulsera votre prochain concurrent. Pour vous aider à cerner les différentes options, voici quelques tendances dans le monde du franchisage.

### Au-delà de la restauration à service rapide

Au Canada, le franchisage se défait rapidement de son image associée à la restauration à service rapide au fur et à mesure que les industries d'avenir en adoptent les concepts. Le secteur où le taux de croissance du franchisage est le plus élevé au Canada est celui des services aux entreprises et aux consommateurs, c'est-à-dire une croissance de plus de 80 p. 100 du nombre d'unités par année, soit le double du taux de croissance constaté pour l'ensemble de l'industrie du franchisage.

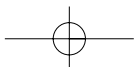
Les franchiseurs sont à l'écoute des consommateurs qui cherchent de plus en plus à se libérer des tâches ménagères. La plupart des franchises créées pour répondre à ces besoins permettent au franchisé de travailler à domicile et de réduire la mise de fonds. Ainsi, alors que l'acquisition d'une franchise de restaurant à service rapide peut coûter environ un million de dollars, il est possible d'acheter une franchise d'aménagement paysager ou d'entretien ménager pour aussi peu que 25 000 \$.

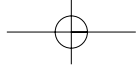
Les franchiseurs ont de plus en plus de possibilités pour concevoir de nouvelles formules de franchises étant donné que la demande croît rapidement.

### Rapide = Meilleur

Bien que les franchiseurs de restaurants à service rapide contribuent à la croissance des concepts du « prêt à emporter » et du « service au volant », ils ne sont pas les seuls à profiter de cet engouement pour la rapidité. Ce qui donne le pas à ce mouvement, c'est le désir de tirer parti des horaires surchargés des consommateurs. Les petits locaux sont plus faciles à trouver que les grandes surfaces dans les centres commerciaux, ou que des immeubles indépendants. Le fait que les loyers sont moins élevés que ce qu'il en coûte pour construire se

suite page 3





# Message de Ronald Duhamel

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

« J'apprécie avoir la possibilité d'inclure dans chaque édition d'Accès Ouest une colonne qui me permet de vous faire partager quelques-unes de mes pensées sur les activités dans lesquelles le ministère est actuellement engagé et un aperçu de ce qu'il fera dans l'avenir. »

**Service au public – service à la clientèle – service aux usagers.** Parmi tous les autres mots que l'on peut utiliser, ceux-ci symbolisent l'excellence du service et je suis heureux d'annoncer que le 6 décembre 1999, le greffier du Conseil privé a présenté aux gestionnaires du Réseau national des Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC) le prix de l'année de la Fonction publique pour l'excellence dans la prestation de services au public.

Dans l'Ouest, ces Centres de services constituent un élément essentiel de notre Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien avec leurs bureaux situés à Vancouver, Edmonton, Saskatoon et Winnipeg. Les centres ont été créés pour offrir aux petites et moyennes entreprises « un guichet unique d'accès » à l'information sur les programmes et services gouvernementaux et la législation des entreprises, ainsi que des conseils et des ressources, ils peuvent répondre aux besoins variés des clients.

Chaque année dans l'Ouest canadien, les quatre Centres de services aux entreprises servent des dizaines de milliers de clients de la petite entreprise au téléphone ou en personne et des centaines de milliers d'autres clients avec leur site Web. Les Centres offrent également leurs services par courrier électronique, par Fax, et par l'entremise de séminaires, de visites, de séries d'allocutions, de salons commerciaux et d'événements spéciaux.

Le Prix de la Fonction publique pour l'excellence dans la prestation de services reconnaît l'engagement des Centres de services aux entreprises dans l'excellence et l'innovation et place au premier plan une réalisation dont nous pouvons tous être fiers.

En unissant leurs efforts, les employés des Centres de services aux entreprises créent des possibilités pour les nouveaux entrepreneurs et ceux qui sont déjà installés. Ils offrent

directement à leurs clients de l'information et de l'aide sur la façon d'utiliser des outils d'accès en direct innovateurs. Ce prix qui vient honorer leur travail confirme la

valeur des partenariats fédéraux-provinciaux créés pour servir les entreprises et prouve également que ces partenariats fonctionnent et fonctionnent bien.

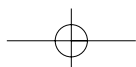
Voici quelques exemples de réalisations dirigées par les CSEC :

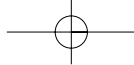


- Le planificateur d'entreprise interactif, un instrument de planification d'entreprise primé offert sur le Web qui a été utilisé pour développer plus de 1 000 plans d'entreprises partout au Canada.
- Les sites Web interactifs offrent de l'information pertinente aux entreprises ainsi que des liens avec d'autres sites les concernant. Un atelier sur les petites entreprises est aussi disponible en direct, un outil utile qui aide les entrepreneurs à élaborer leur idée d'entreprise ou à améliorer leur entreprise existante.
- Accès aux régions et aide communautaire (Regional Access and Community Help -REACH) un programme qui combine la technologie innovatrice avec des partenariats stratégiques pour offrir les services des Centres de services à des clients localisés à l'extérieur des principaux centres.
- Terminaux publics d'accès à Internet faciles à utiliser pour les personnes qui ne connaissent pas bien Internet et pour qui l'anglais est la langue seconde.
- Une bibliothèque de ressources contenant une collection extensive de livres concernant les entreprises, des répertoires, des périodiques, des manuels et une gamme complète de produits électroniques comme des disques compacts, des banques des données, des logiciels de planification d'entreprise. Des ordinateurs sont également mis à la disposition des clients.
- Une ligne d'accès gratuite à de l'information destinée aux entreprises.
- Des sessions d'information au printemps et à l'automne, sur des sujets tels que le démarrage de votre propre entreprise à domicile, la planification d'entreprise, le marketing, des trucs pour payer moins d'impôts, et plus encore.
- Info-FAX, un service de renseignements sur demande pratique et disponible 24 heures par jour (les clients appellent un numéro gratuit ou local et choisissent parmi un choix de documents d'information destinés aux entreprises qui lui seront envoyés par télécopieur sans frais.)

Si vous désirez obtenir de plus amples renseignements sur n'importe lequel de ces services, je vous invite à communiquer avec le Centre de services aux entreprises le plus près de chez vous :

Colombie-Britannique – Numéro sans frais : 1-800-667-2272  
 Alberta – Numéro sans frais : 1-800-272-9675  
 Saskatchewan – Numéro sans frais : 1-800-667-4374  
 Manitoba – Numéro sans frais : 1-800-665-2019





# Le franchisage

## Votre propre entreprise sans être seul

suite de la page ouverture



traduit par une diminution des frais généraux.

### L'argent

Étant donné que les franchises sont des entreprises de plus en plus stables, un nombre croissant d'institutions financières créent de nouveaux plans de financement pour les entrepreneurs qui achètent ou

agrandissent une franchise. Le concept des partenaires en gestion est de plus en plus répandu parmi les chaînes de pharmacies et peut être adapté à la plupart des franchises. Dans ce genre d'entente, le franchisé acquiert 51 p. 100 des parts d'une nouvelle franchise, paie la moitié des frais de démarrage de l'entreprise, et reçoit 35 p. 100 des profits pour la durée de l'entente de franchise.

Ce concept attire trois genres de franchisés potentiels : les investisseurs qui ne veulent pas vraiment s'occuper de l'exploitation quotidienne de leur franchise; les personnes qui ne possèdent pas les capitaux nécessaires pour financer entièrement la franchise; les investisseurs craintifs qui se méfient un peu du franchiseur.

### Accords juridiques

Les contrats de franchise peuvent varier au sein d'une même chaîne. Il est donc très important de faire évaluer le contrat par une personne compétente et expérimentée avant de le signer. Les franchisés qui ne le font pas, et ils sont légion, se retrouvent souvent pieds et poings liés par des contrats qui, dans bien des cas, les forcent éventuellement à remettre leur entreprise entre les mains de ceux qui leur ont vendu la franchise. Un franchisé d'aujourd'hui, plus avisé et mieux informé, est moins susceptible d'accepter une entente désavantageuse.

Un avocat spécialisé dans les franchises vérifiera, pour vous, les nombreux détails du contrat de franchise, ainsi que les conventions de location. Bien que la plupart des contrats de franchise ne puissent être modifiés, il importe que vous en compreniez tous les détails, les obligations et les restrictions, avant de signer un contrat de ce genre.

L'acquisition d'une franchise est une décision importante et il est essentiel d'obtenir l'avis d'un conseiller qui a accès à toutes les lois relatives à ce type de contrat, et dont le savoir-faire pourra vous guider dans ce processus.

### Lois relatives au franchisage

Sur le plan des lois, tant les franchiseurs que les franchisés réclament des mesures législatives. Actuellement, ces mesures sont du ressort des administrations provinciales et, jusqu'à maintenant, seule l'Alberta a adopté des lois en matière de franchisage en vertu desquelles les franchiseurs sont tenus de divulguer leurs résultats financiers ainsi que le niveau de

réussite de leurs franchisés. En Ontario, on a proposé des mesures qui pourraient paver la voie, au Canada, à l'élaboration et à l'adoption de lois provinciales sur le franchisage.

### Questions les plus fréquemment posées sur le franchisage

#### Pourquoi les entreprises ont-elles recours au franchisage?

Le franchisage permet à des entreprises qui ont un produit ou un service à vendre de prendre rapidement de l'expansion sans engager de grands capitaux. C'est un système de distribution qui leur permet de conserver leur capital tout en pénétrant le marché rapidement, soit une proposition très intéressante pour la plupart des propriétaires d'entreprises.

#### Pourquoi devrais-je examiner la possibilité d'acquérir une franchise?

Le franchisage vous permet de rallier un système éprouvé et donc d'augmenter vos chances de réussite. Beaucoup d'autres personnes rêvent comme vous de devenir leur propre patron. Elles doutent de la sécurité à long terme de leur emploi et estiment que leurs revenus ont peu de chances d'augmenter tant qu'elles seront à l'emploi de quelqu'un d'autre. Le franchisage leur donne la possibilité de se lancer dans l'entrepreneuriat sans courir autant de risque que si elles devaient démarrer leur propre entreprise à partir de zéro.

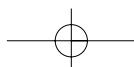
#### Que faut-il rechercher dans une franchise?

L'acquisition d'une franchise est le début d'un long partenariat avec le franchiseur. Il est donc primordial d'examiner les antécédents et le rendement de ce nouveau partenaire potentiel. C'est à cette étape qu'un conseiller juridique pourra vous venir en aide.

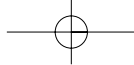
Vous n'en êtes maintenant qu'au début de votre recherche. Voici quelques questions importantes que vous voudrez probablement examiner :

- Le produit ou le service m'intéresse-t-il et suscite-t-il chez moi un certain enthousiasme?
- Le produit est-il connu?
- Cette entreprise possède-t-elle un système d'exploitation et de marketing éprouvé?
- Est-ce une proposition viable?
- Est-ce que je comprends bien ce que sera mon rôle?

Ces questions ne sont qu'un point de départ. Vous devrez effectuer une recherche plus approfondie avant de pouvoir cerner vos chances de réussite avec une franchise, mais le plus important est de communiquer avec des personnes qui exploitent déjà ce genre de franchise. Enfin, discutez-en à fond avec votre conseiller juridique.







# Examinez les tendances pour prendre le pouls de votre entreprise

L'examen des tendances est une des plus importantes activités pour déterminer quand il est temps de réévaluer votre plan d'entreprise et le modifier, s'il y a lieu. Pour élaborer de nouvelles stratégies, il est indispensable d'analyser, en profondeur et de façon continue, les tendances des consommateurs, de l'économie et de l'industrie et de cerner les tendances qui auront une incidence sur votre entreprise.

On ne put pas élaborer des stratégies efficaces sans savoir quelles sont les tendances à surveiller et comment effectuer cette surveillance. Si vous ne savez pas où trouver les tendances à surveiller pour votre entreprise, posez-vous simplement la question suivante : « Si quelque chose survenait dans ce secteur, quelle serait l'incidence de ce changement pour mon entreprise? »

En 1996 et 1997, le Secrétariat de la recherche sur les politiques a cerné plusieurs grandes tendances, ou les forces sous-jacentes, qui aiguillonnent un grand nombre de changements économiques et sociaux au Canada. Ces grandes tendances pourraient vous aider à établir la structure qui permettra à votre entreprise de relever les nouveaux défis et de profiter des nouvelles possibilités. Les grandes tendances sont, entre autres :

## L'évolution technologique et la révolution de l'information

La technologie de l'information se répand comme une traînée de poudre et change la face de l'économie. Nombreux sont ceux qui comparent la nouvelle société fondée sur le savoir à la révolution industrielle, qui a littéralement transformé l'économie et la société au début du siècle dernier.

Les technologies de l'information offrent un accès sans précédent à l'information, à de nouveaux instruments d'apprentissage et à de nouvelles formes d'activités culturelles et de loisirs.

Cette tendance stimule la croissance de nouvelles industries et offre de nouveaux outils à celles qui existaient déjà. La croissance de la technologie a sans contredit une influence sur les petites entreprises en leur apportant de nouvelles possibilités d'expansion et un accès facilité à de nouveaux marchés.

## Les pressions environnementales

Dans tout ce que nous faisons, chacun de nous doit tenir compte des grandes questions environnementales, que ce soit la qualité de l'air et de l'eau, la couche d'ozone, les changements climatiques, la biodiversité ou la gestion durable des ressources. Le fait de mieux comprendre les questions environnementales nous fait prendre conscience que la sensibilité à la pollution et à d'autres pressions environnementales est plus grande que nous l'avions d'abord pensé.

On s'attend à ce que l'ampleur et la nature des risques environnementaux augmentent considérablement. La croissance rapide des populations et de l'industrialisation dans les pays en développement augmentera la pression sur les ressources environnementales nationales et mondiales.

Cette tendance est tellement énorme qu'elle pourrait avoir des répercussions pour toutes les petites entreprises, de l'exploitation agricole familiale qui doit traiter avec la question des produits modifiés génétiquement à l'épicerie du coin qui doit vendre ces produits, en passant par les consommateurs consciencieux qui se demandent s'ils doivent les acheter. Les fabricants de produits de nettoyage de leur côté essaient de vendre des produits « verts » ou qui ne menacent pas l'environnement, et les entreprises scientifiques ou innovatrices mènent des recherches en vue de trouver de nouveaux modes de transport qui n'émettent pas de polluants.

## Les changements démographiques

La population canadienne croît de plus en plus lentement en raison du vieillissement d'une population dont l'espérance de vie est de plus en plus grande et d'un taux de fertilité à la baisse. Le déclin du taux de fertilité au Canada est associé à la modification du rôle des femmes au cours de la dernière génération. La plupart des femmes doivent maintenant concilier leurs responsabilités familiales et un emploi à temps plein, ce qui a pour effet de transformer la famille. Les familles où les deux conjoints doivent travailler ont remplacé la famille traditionnelle où l'homme gagnait l'argent, alors que la femme restait à la maison. En outre, on compte de plus en plus de familles monoparentales. L'immigration est un autre facteur démographique important.

Le Canada accueille plus d'immigrants par habitant que la plupart des autres pays. La composition ethnique a beaucoup changé au cours des quarante dernières années. La plupart des immigrants qui arrivent au Canada viennent d'Asie et du Moyen-Orient. Si les tendances actuelles se poursuivent, on prévoit qu'un Canadien sur cinq fera partie des minorités visibles d'ici 2016, comparativement à un sur vingt en 1981, et que la moitié de ces minorités vivront à Toronto ou à Vancouver. Parmi les autres changements démographiques, mentionnons la hausse de l'urbanisation et une forte croissance de la population autochtone dont le taux de fertilité est deux fois plus élevé que le taux national.

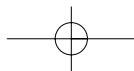
## La mondialisation et l'influence américaine

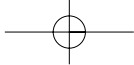
Pour le Canada, le plus important signe de mondialisation est la relation que nous entretenons avec les États-Unis. Le Canada dépend de plus en plus des marchés américains et, avec des échanges commerciaux de plus d'un milliard de dollars par jour, il est de loin le plus grand partenaire économique des États-Unis et vice-versa. Les relations commerciales plus fortes et plus ouvertes que le Canada entretient avec les États-Unis et le Mexique lui ouvrent d'énormes débouchés économiques.

Cette tendance peut être intéressante pour les petites entreprises qui aimeraient vendre aux États-Unis et au Mexique. En comprenant bien les relations entre ces trois pays ainsi que les lois et les règlements commerciaux, vous aurez sans doute plus de facilité à pénétrer ces nouveaux marchés.

Il est essentiel de vous tenir au courant des tendances et de leur incidence sur votre entreprise. Une bonne façon de mettre vos connaissances à jour dans ce domaine consiste à lire les journaux locaux et régionaux, les revues commerciales, et d'y puiser les

suite page 5





suite de la page ouverture

renseignements sur les tendances des consommateurs, ainsi que les statistiques. Les fournisseurs peuvent également être une très bonne source d'information. Comparez les renseignements de sources diverses et parlez de vos conclusions avec d'autres. Il va de soi que vous entendrez des opinions divergentes, mais le fait d'entendre différents points de vue vous permettra d'examiner vos propres conclusions avec un peu plus d'objectivité. De nos jours, Internet est un des moyens les plus rapides et les plus faciles d'obtenir de l'information. Voici quelques sites Web qui vous seront probablement très utiles pour surveiller les tendances qui pourraient avoir une incidence sur votre petite entreprise :

Projet de recherche sur les politiques  
<http://www.policyresearch.gc.ca/>

Industrie Canada  
<http://www.strategis.gc.ca>

Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques  
<http://www.cprn.com>

Canada West Foundation  
<http://www.cwf.ca/>

## La planification et la négociation de vos besoins financiers



Le meilleur moment pour planifier et négocier vos besoins en matière de financement est la fin de l'année, alors que vos états financiers sont encore exacts. Vous serez peut-être tenté de vous fier à une hausse de vos revenus dans les prochains six mois, mais vous pourriez constater que vous auriez mieux fait de vous débrouiller avec un crédit moindre en début d'année plutôt que de vous retrouver sans aucune marge au milieu d'une mauvaise saison.

Planifiez une rencontre avec votre banquier pour discuter de vos besoins en matière d'emprunt bien avant que le besoin se fasse pressant. Compte

tenu du fait que vous n'êtes pas pressé par le temps et étant donné la concurrence entre les établissements bancaires pour attirer les bons clients commerciaux, vous pourriez découvrir que la banque est plus intéressée à négocier de bonnes conditions, comme une marge de sécurité, de bons taux d'intérêt et de bonnes exigences quant aux garanties. Lorsque vous allez discuter vos emprunts, assurez-vous d'avoir tous les renseignements nécessaires, car l'administration centrale de la banque en aura besoin pour approuver le prêt. Rédigez votre demande de prêt et finalisez tous les documents relatifs à l'emprunt avant de prendre des engagements financiers.

Pour cerner vos besoins financiers, tenez compte de tous les coûts initiaux et de tous les coûts quotidiens d'exploitation de votre entreprise. Les coûts initiaux comprennent des éléments comme le terrain, le bâtiment, les accessoires fixes, l'équipement, les fournitures, les véhicules, les dépenses avant l'ouverture et l'inventaire d'ouverture. Les coûts quotidiens d'exploitation comprennent l'accroissement de l'inventaire, les salaires, le loyer, les taxes, la publicité, les comptes débiteurs, et bien d'autres.

Pour établir ces coûts, vous devrez préparer un registre des mouvements de trésorerie, soit un registre de toutes les rentrées et sorties d'argent de votre entreprise. Il faut y inscrire les détails des encaissements pour chaque mois (les ventes au comptant, les paiements sur les comptes débiteurs, la disposition d'un bien, les intérêts perçus sur un investissement, et les revenus de loyers) et des décaissements (les salaires, les dépenses, les achats de biens, les retraits du propriétaire).

Grâce à ces prévisions de trésorerie, vous pourrez effectuer un estimé raisonnable de vos besoins financiers pour les premiers douze mois d'exploitation. Dans ces prévisions, vous essaieriez de prévoir toutes les rentrées et sorties de fonds, et le surplus ou le déficit qui en résultera. N'oubliez pas de tenir compte non seulement des budgets d'exploitation et d'immobilisations, mais également du rapport entre les ventes comptant et les ventes à crédit, ainsi que des habitudes de paiement de vos clients. Pour évaluer les sorties liées à l'exploitation, vous devrez également évaluer avec quelle promptitude vous paierez vos achats de fournitures et de marchandises.

**Une analyse du flux de caisse vous permettra de prévoir :**

- vos besoins financiers pour l'exploitation de votre entreprise par mois;
- les moments où vous devrez demander à la banque de vous consentir des prêts supplémentaires à court terme;
- les moments où vous aurez des surplus qui vous permettront de rembourser vos emprunts bancaires.

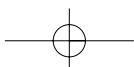
Ces renseignements vous aideront à mieux planifier les moments opportuns pour les dépenses, à accélérer le recouvrement des comptes débiteurs, à éviter les pénuries de fonds, à prévoir d'avance les emprunts à court terme, et peut-être même à investir temporairement les surplus. Si vous ne vous sentez pas la capacité d'effectuer ce genre d'analyse seul, engagez quelqu'un qui le fera pour vous.

Lorsque vous négociez un prêt pour votre entreprise, il est toujours préférable de ne pas avoir recours au découvert bancaire, à moins que votre ligne de crédit ait été établie en ce sens. Il vaut mieux établir chaque année une ligne de crédit qui vous permettra de faire face à vos grands besoins (mais où vous n'emprunterez que ce qui est nécessaire, et lorsque c'est nécessaire). Toute entente verbale pour des découverts bancaires devrait être officialisée le plus tôt possible.

Les emprunts sont plus faciles à obtenir si vous pouvez les garantir par des immobilisations. N'investissez donc pas tout votre capital dans l'équipement ou les bâtiments; conservez ce capital pour vos besoins de fonds de roulement. Les banques peuvent vous aider à obtenir ce fonds de roulement sous forme d'emprunts à court terme, d'hypothèques à long terme ou de prêts garantis par l'inventaire.

On utilise habituellement le financement à court terme pour des biens courants comme les comptes débiteurs d'inventaire et les besoins relatifs au fonds de roulement. La plupart du temps, ces emprunts sont couverts par un billet à vue et peuvent varier d'une semaine à l'autre, ou d'un mois à l'autre, selon les besoins. On utilise habituellement le prêt à long terme pour les immobilisations, comme les bâtiments, l'équipement et les accessoires fixes, et ces emprunts sont remboursés par versements mensuels.

Étant donné que la plupart des entreprises ont besoin d'une certaine aide financière à un moment ou l'autre, il est toujours préférable d'établir une relation avec l'établissement bancaire de votre choix avant même de lancer votre entreprise. Vous pourrez ainsi établir une relation solide dès le début. Lorsqu'une institution bancaire connaît bien le client, elle peut souvent accélérer, et même améliorer, les services offerts. Si vous avez réussi à établir ce genre de relation avec votre institution bancaire, vous recevrez probablement de précieux conseils sur la gestion financière de votre entreprise, vous éviterez les emprunts conclus à la hâte pour des besoins urgents, et vous pourrez mieux planifier vos emprunts afin d'obtenir de bonnes conditions.



# Pour faire face à la concurrence aiguisez vos patins

Pour conserver des avantages concurrentiels dans un marché qui évolue rapidement, les dirigeants d'entreprises devront adopter de nouvelles approches. Dans l'industrie de la haute technologie, les entrepreneurs devront maintenant axer leurs efforts sur l'innovation, le perfectionnement continu et le développement de biens intellectuels.

La nécessité de demeurer concurrentiel a inspiré un regroupement de partenaires de l'industrie et des milieux universitaires à créer un programme de maîtrise en technologie logicielle, le programme **Masters of Software Technology (WestMOST)**, maintenant offert par l'Université de l'Alberta, par la Technical University de la Colombie-Britannique et par l'Université de Victoria.

« Dans l'industrie des logiciels, on sait parfaitement que l'information et les connaissances remplacent maintenant les matières premières comme principal capital de fonctionnement d'une entreprise », souligne M. Eldon Wig, directeur exécutif de WestMOST. « Les délais de mise en marché et les avantages associés au fait d'être le premier à lancer un produit sont des facteurs d'une importance capitale dans l'industrie des logiciels, ajoute-t-il. Il ne suffit pas d'avoir une idée géniale pour un produit, il faut aussi lancer le produit sur le marché avant les autres. »

Malheureusement, le développement de produits de haute technologie est souvent un processus jonché de problèmes de temps et d'argent. Dans le but de résoudre les problèmes de productivité et de qualité des logiciels, les universités et les laboratoires de l'industrie mettent au point des méthodes, des outils et des processus d'ingénierie qu'il est essentiel d'accompagner de programmes d'enseignement et de formation technique, faute de quoi ils n'auront aucune incidence sur les chiffres d'affaires.

« WestMOST renforce les liens entre l'industrie et les milieux universitaires », affirme M. Wig. « Il rassemble autour d'une même table le pragmatisme de l'un et l'acuité intellectuelle de l'autre. »

Le programme WestMOST se distingue par trois caractéristiques uniques : la souplesse, la crédibilité et la pertinence.

## Souplesse

La structure du cours est extrêmement flexible, allant des sessions complètes

aux cours intensifs de cinq ou six jours. Les cours sont offerts dans les bureaux des entreprises ou au moyen de l'enseignement à distance. La souplesse de cette formule associée aux nouvelles techniques de communication permettra à long terme d'offrir un contexte de classe

« virtuelle » aux étudiants du programme de WestMOST. On s'attend à ce que les étudiants inscrits à ce programme continuent de travailler à temps plein dans l'industrie des logiciels pendant toute la durée de leur cours. « Nous estimons que le fait de pouvoir combiner le travail avec la poursuite d'études avancées est un des principaux avantages de ce programme », souligne M. Wig. Les employeurs n'ont pas à modifier leur personnel ou leur calendrier de production, et les employés peuvent conserver leurs revenus et leur niveau de vie.

## Crédibilité

Des leaders dans les domaines de l'ingénierie des logiciels, du développement de produits et de la gestion de projets, comme M. Paul Sorenson, professeur de science informatique de l'Université de l'Alberta qui a acquis une réputation internationale, jouent un rôle d'enseignant, de guide et de mentor auprès des étudiants. M. Sorenson, qui mène des recherches à la fine pointe de la technologie pour améliorer la qualité des logiciels, est le parfait exemple du degré d'expertise recherché chez les instructeurs de WestMOST.

## Pertinence

Les instructeurs utilisent des études de cas élaborées en collaboration avec l'étudiant et son employeur. Les étudiants mettent les connaissances acquises en application dans leur travail.

Le programme complet dure de deux ans et demi à trois ans et se compose de huit cours et d'un projet en milieu de travail. « Ce programme attire les concepteurs de logiciels de niveaux moyen ou avancé qui veulent perfectionner leurs compétences techniques et progresser pour devenir des chefs d'équipes techniques et des gestionnaires de projets », précise M. Wig. « Nous nous concentrons sur les processus plutôt que sur les technologies, et nous visons avant tout à doter les étudiants de capacités avancées axées soit sur un rôle d'architecte de logiciels ou sur un rôle de gestionnaire dans le domaine des logiciels. »

Bien que le marché canadien de la technologie soit un environnement dynamique et passionnant, il ne réalisera son plein potentiel à l'échelle internationale que lorsqu'on percevra l'éducation et le perfectionnement professionnel comme un investissement à long terme de l'employeur et de l'employé. Le Conseil national de recherches abonde dans le même sens après





# Résultat du sondage auprès des lecteurs

Je voudrais remercier toutes les personnes qui ont contribué au sondage. Les renseignements que vous nous avez transmis nous aiderons à améliorer cette publication et à vous offrir l'accès à l'information dont vous avez le plus besoin pour votre petite entreprise.

Voici les principaux points des résultats du sondage et quelques commentaires additionnels :

- La majorité des abonnés à Accès Ouest lisent 80 % de la publication.
- Les informations les plus utiles sont les informations d'actualité concernant la petite entreprise et celles concernant les programmes et services gouvernementaux.

D'après les renseignements que vous nous avez donnés, voici quelques-unes des améliorations que nous prévoyons faire :

- La présentation du bulletin sera adaptée afin de mettre en valeur son orientation sur l'entreprise
- Les encarts régionaux seront déplacés afin qu'ils ne dérangent pas le déroulement du reste du bulletin.
- Les histoires ne couvriront qu'une seule page si possible ou se poursuivront seulement sur la page suivante mais pas plus loin dans le bulletin

avoir constaté que 76 p. 100 des entreprises qui placent les logiciels ou les compétences connexes aux nombre des éléments essentiels à leur mission seraient prêtes à participer à une formation à long terme si celle-ci était suffisamment appuyée par l'industrie, l'administration publique et le milieu académique.

Il est cependant ironique et malheureux de constater que la plupart des organismes mettent l'accent sur les objectifs à court terme au détriment des buts à long terme. Si les directeurs généraux et les cadres supérieurs décidaient de mener une analyse de rentabilité, ils découvrirait peut-être que la rentabilité de la formation et du perfectionnement de l'employé à long terme surpasse de beaucoup les risques d'une approche axée uniquement sur les résultats à court terme.

Examinons le point de vue des employés. Leurs besoins s'harmonisent très bien aux objectifs de la plupart des entreprises, soit de faire de bons profits, de développer de nouveaux intérêts et de contribuer au bien-être de leur collectivité. Une entreprise qui encourage ses employés à acquérir de nouvelles compétences et leur en donne le pouvoir rehausse sa propre valeur et permet à ces employés de lui prouver qu'ils apprécient ce geste en augmentant la productivité et en démontrant un intérêt accru pour le développement de produits concurrentiels.

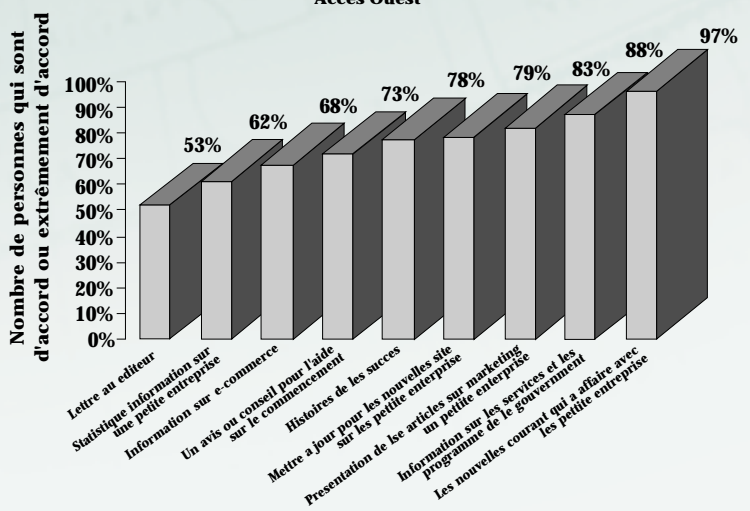
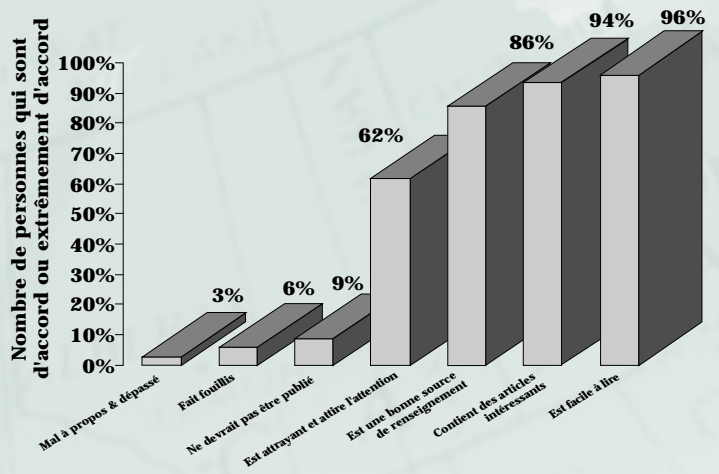
Enfin, les employés qui sentent que l'entreprise apprécie leur contribution seront moins tentés d'aller voir ailleurs. Compte tenu du fait que l'embauche et la formation de nouveaux talents dans le domaine de la technologie de l'information peut entraîner des coûts de plus de 25 000 \$ par personne, il est évident que l'entreprise a tout intérêt à cultiver la loyauté de ses employés.

Les entreprises de logiciels auprès desquelles le Conseil national de recherches a effectué son sondage ont cerné quatre points généraux qui ont une incidence sur les bénéfices nets: la qualité du personnel engagé, la satisfaction de la clientèle, le respect des délais et la gestion de la croissance de l'entreprise. Des consultants en gestion comme M. Dave Grafton, gestionnaire régional de LGS à Edmonton, prévoient que l'éducation jouera un rôle positif dans la résolution de ces questions. « En fin de compte, je crois que le programme WestMOST est le meilleur véhicule possible pour renforcer le leadership technique et la compétitivité de nos professionnels en technologie de l'information », souligne-t-il.

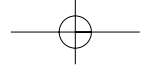
Les établissements d'enseignement associés à WestMOST offrent un programme agréé de maîtrise à des personnes qui possèdent déjà un diplôme de premier cycle en sciences informatiques ou dans un domaine connexe ainsi qu'une expérience de travail pertinente d'au moins deux ans dans l'industrie des logiciels.

Pour de plus amples renseignements, visitez le site Web de WestMOST à l'adresse Internet :

www.westmost.ca  
 Ou n'hésitez pas à communiquer avec :  
 Eldon Wig  
 Directeur exécutif, WestMOST  
 Téléphone : (780) 460-0280  
 Télécopieur : (780) 460-2821  
 courriel : eldonwig@soft-coach.com



Encore une fois tous nos remerciements pour votre participation. Les gagnants du CD du Millénaire sont :  
 Terry Lindell du Manitoba  
 Daryl Friesen de l'Alberta  
 Jack Evans de la C.-B.  
 Helen Beslic de la Saskatchewan



Retourner le courrier non distribuable à:  
**DEO Edmonton**  
**Place du Canada**  
**9700, avenue Jasper**  
**Bureau 1500**  
**Edmonton (Alberta) T5J 4H7**

Canadian Publication Mail Agreement No. 1472429

# Votre entreprise rate-t-elle une belle occasion de se procurer des fonds?

**C**ertaines petites entreprises à court d'argent perdent peut-être des milliers de dollars en crédits d'impôts fédéraux pour la recherche simplement parce qu'elles ne connaissent pas l'existence de ces crédits ou, si elles les connaissent, parce qu'elles ne savent pas comment s'en prévaloir ou ne veulent pas faire les efforts requis.



Le programme se nomme Programme d'encouragement fiscal à la recherche scientifique et au développement expérimental. Cependant, des expressions comme « recherche scientifique » et « développement expérimental » peuvent engendrer une certaine confusion chez les propriétaires de petites entreprises en laissant croire que seuls les grands projets de R.-D. sont admissibles. En réalité, les activités de recherche et de développement pour les nouveaux produits peuvent être tout à fait « ordinaires » en autant qu'elles sont liées à une forme quelconque d'avancement technologique.

Autrement dit, si un projet nécessite le développement ou l'amélioration d'un produit, ou s'il faut faire de la recherche pour trouver un nouveau processus ou de nouvelles approches susceptibles de rehausser l'efficacité ou la rentabilité du processus de production, ce projet pourrait très bien bénéficier de mesures fiscales d'incitation à la recherche et au développement. Parfois, c'est un élément spécifique plutôt que l'ensemble du projet qui est admissible aux mesures fiscales.

Les types de projets sont aussi diversifiés que les gens qui les conçoivent. Il peut s'agir de recherche en vue de trouver un nouveau procédé de transformation des aliments comme des gâteaux à teneur réduite en matières grasses, de recherche pour de nouvelles applications innovatrices à l'aide de matériaux inusités, du développement de nouveaux logiciels ou de nouveaux périphériques ou même du temps et des efforts consacrés à l'invention d'un nouvel appareil agricole. Il est aussi important de savoir que les projets qui n'aboutissent pas à un produit commercialisable peuvent également être admissibles aux mesures d'incitation.

En fin de compte, le Programme d'encouragement fiscal à la recherche scientifique et au développement expérimental a pour but d'encourager les entreprises canadiennes à développer de nouveaux produits et de nouvelles manières d'arriver à leurs fins.

Un encouragement à l'innovation, autrement dit. Sans ces encouragements, les entreprises canadiennes ne considéreraient même pas la possibilité d'investir dans la recherche et le développement. C'est un exercice qui nécessite beaucoup de temps, d'efforts et, en bout de ligne, d'argent.

Pour être admissible aux mesures fiscales, une entreprise ou un entrepreneur doit toutefois veiller à tenir des dossiers impeccables ainsi qu'à saisir les détails associés à un projet et à ses divers éléments. Les dépenses relatives aux salaires, aux matériaux, à la machinerie, les frais administratifs ainsi que les coûts des fonctions de recherche et de développement confiées à des sous-traitants sont autant de frais admissibles à un crédit d'impôt à l'investissement.

L'Agence de douanes et du revenu du Canada (L'ADRC) examine la plupart des demandes de crédit d'impôt à l'investissement, c'est pourquoi les entreprises qui en font la demande doivent être certaines que leurs dossiers sont en ordre. Un cabinet de comptable peut généralement s'occuper de cet aspect de la démarche, et Revenu Canada fournit aide et soutien gratuitement.

On peut également se procurer une trousse d'information par la poste. L'ADRC peut aussi organiser un atelier ou un séminaire dans votre région pour expliquer le programme, ses avantages et ses exigences à vos clients ou à leurs comptables.

Pour plus de renseignements sur l'un ou l'autre des points mentionnés ci-dessus, communiquez avec un des coordinateurs du programme dans votre région ou visitez le site web de CCRA à l'adresse suivante : [www.ccradrc.gc.ca/sred/](http://www.ccradrc.gc.ca/sred/)

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

**1-888-338-9378 [www.deo.gc.ca](http://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<sup>e</sup> 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

2<sup>e</sup> étage  
 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



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

