

ACCÈS OUEST

DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST CANADA

juillet – septembre 2001

LES LIENS DE TRAVAIL – UNE NOUVELLE OPTION DE PARTENARIAT

Les propriétaires de petites entreprises ont souvent tendance à concentrer leurs efforts sur des créneaux du marché où ils sont assurés de pouvoir se tailler une place au soleil. Mais, quelquefois, ce qu'ils négligent, c'est la possibilité d'établir des liens de travail avec d'autres petites entreprises, ce type de partenariat pourrait cependant leur offrir de nombreux avantages et débouchés.

Chaque jour, pour diverses raisons, les petites entreprises forment des partenariats avec d'autres petites entreprises. Un des éléments clés de ces partenariats est l'établissement de relations solides avec d'autres entreprises de même envergure mais spécialisées dans des domaines complémentaires.

Dans une petite collectivité, un partenariat peut se limiter à partager des occasions de publicité avec d'autres entreprises connexes, à travailler de concert avec la Chambre de commerce à des projets locaux ou à offrir des séminaires sur des services spécifiques en collaboration avec d'autres entreprises.

On associe souvent les liens de travail aux entreprises à domicile, mais ce concept, qui, soit dit en passant, constitue un moyen sans pareil pour stimuler la croissance d'une entreprise, ne se limite pas forcément aux entrepreneurs qui choisissent de travailler à la maison. Les liens de travail sont beaucoup plus avantageux que le style de gestion où il faut tout faire soi-même, puisqu'ils améliorent la capacité d'une entreprise en la liant à d'autres entreprises. En formant des alliances temporaires, une entreprise peut souvent élargir ses marchés sur le plan géographique et offrir une plus vaste gamme de produits et de services.

Un lien de travail est une entente de partenariat souple et temporaire entre deux entreprises qui leur permet d'aborder des projets parfois aussi simples que des annonces ou des brochures communes ou aussi complexes que le lancement d'entreprises conjointes. Une entreprise peut choisir de créer un partenariat

avec une entreprise de la même ville, de la même province ou même de l'autre bout de la planète. Tout un monde de possibilités!

On voit de plus en plus « d'entreprises virtuelles » ou « d'alliances stratégiques » entre entreprises, grandes et petites, lesquelles ont pour but d'élargir les capacités de chacun des partenaires sans pour autant augmenter les frais généraux. Ces liens de travail créent également un réseau mutuel qui relie toute une équipe d'entreprises indépendantes.

Avant de créer des liens de travail, il faut cependant établir des objectifs d'expansion et déterminer le genre de compétences extérieures nécessaires pour atteindre son but. Les entrepreneurs qui créent des alliances sans avoir auparavant planifié leurs objectifs parviendront peut-être à augmenter leur chiffre d'affaires, mais il y a fort à parier qu'ils ne sauront jamais précisément quelles sont les compétences qu'ils recherchent chez un partenaire.

Les partenaires d'un lien de travail se rencontrent rarement en personne, c'est pourquoi ce genre d'alliance stratégique n'est pas facile à établir ou à gérer. Il s'agit d'un processus d'essais et d'erreurs. Ainsi, Internet devient un outil précieux pour la recherche de partenaires et de possibilités.

La façon de faire des affaires a changé, le nombre d'entrepreneurs indépendants croît sans cesse. Par contre, même si l'esprit d'entreprise d'un petit entrepreneur indépendant peut s'avérer un atout, il ne faut pas se fermer aux possibilités qu'une mise en commun de divers talents peut engendrer. Les liens de travail peuvent non seulement stimuler la croissance d'une entreprise, mais ils offrent aussi la chance d'élargir votre horizon tout en préservant votre indépendance.

Les possibilités des partenariats de travail sont sans limites, comme votre imagination! ♣



Canada

www.deo.gc.ca

1-888-338-9378

ACCÈS OUEST

juillet – septembre 2001

Accès Ouest est une publication trimestrielle de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada.

Bureaux de DEO :

Colombie-Britannique

Édifice Price Waterhouse
601, rue Hastings Ouest, bureau 700
Vancouver (C.-B.) V6B 5G9
(604) 666-6256

Alberta

Place du Canada
9700, avenue Jasper N.-O., bureau 1500
Edmonton (Alberta) T5J 4H7
(780) 495-4164

Édifice Standard Life
639, 5^e Avenue S.-O., bureau 400
Calgary (Alberta) T2P 0M9
(403) 292-5458

Saskatchewan

Édifice S.J. Cohen
119, 4^e Avenue Sud, bureau 601
C.P. 2025
Saskatoon (Sask.) S7K 3S7
(306) 975-4373

1925, rue Rose
Regina (Sask.) S4P 3P1
(306) 780-8080

Manitoba

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

Éditrice d'Accès Ouest
Barb Steele – (780) 495-4982

Also available in English.

Canadian Publication
Mail Agreement No. 1472429

ISSN 1495-6810 (Imprimé)
ISSN 1495-6551 (En ligne)

MESSAGE DE L'HONORABLE *Ronald J. Duhamel*



*Ronald J. Duhamel
Ministre des Anciens
combattants
et secrétaire d'État
(Diversification de
l'économie de l'Ouest
canadien)
(Francophonie)*

Depuis sa création en 1987, la formation de nouveaux partenariats avantageux pour l'Ouest canadien fait partie intégrante du modus operandi des activités de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO).

En 1996, DEO a formé le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien afin d'offrir ses services partout dans l'Ouest. Le réseau de partenaires comprend les Centres de services aux entreprises du Canada, les Sociétés d'aide au développement des collectivités, les bureaux de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs ainsi que les bureaux de DEO installés dans les quatre provinces de l'Ouest. Cette année, au mois d'avril,

quatre Organisations francophones à vocation économique, une dans chaque province, se sont jointes au réseau.

DEO travaille également en coopération avec des établissements d'enseignement, des institutions financières et d'autres ministères fédéraux et provinciaux, et des administrations municipales à la mise en œuvre des programmes nationaux comme le programme Infrastructures Canada.

En tant que ministre responsable de DEO, je suis fier du rôle important que joue mon Ministère dans la création de partenariats dans l'Ouest. Ces partenariats, qui enregistrent d'importants succès, permettent au gouvernement du Canada et aux Canadiens de l'Ouest de travailler ensemble à l'atteinte d'objectifs communs. DEO continuera donc de former des partenariats stratégiques et d'assurer auprès des Canadiens de l'Ouest, le leadership et la coordination de programmes et de services économiques innovateurs, durables, complets et favorisant l'entrepreneuriat. ✪

DE NOUVEAUX PROGRAMMES DE PRÊTS AXÉS SUR LES ENTREPRISES FONDÉES SUR LE SAVOIR

Par Gordon Eckert

Dans l'Ouest canadien, les options de financement pour les entrepreneurs, nouveaux ou existants, sont plus nombreuses depuis que Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) a mis sur pied de nouveaux programmes de prêts en partenariat avec la Banque Canadienne impériale de commerce (CIBC) et la Banque de développement du Canada (BDC).

Les programmes visent les « entreprises fondées sur le savoir » et se démarquent avant tout par des critères d'admissibilité plus vastes pour les entreprises de ce secteur. Ces programmes sont calqués sur le modèle des programmes de prêts de DEO créés en 1996. Les fonds de prêt proposent donc une nouvelle source d'emprunts patients aux entreprises qui oeuvrent dans des secteurs qui, depuis toujours, se heurtent à des obstacles lorsqu'il s'agit d'obtenir du financement. Aujourd'hui, DEO et ses partenaires financiers proposent toute une gamme de programmes de prêts qui ciblent d'importants secteurs industriels de l'Ouest canadien.

Chaque programme donne accès à des prêts souples et patients, assortis de modalités parfaitement adaptées aux besoins et aux impératifs uniques sur le plan de l'encaisse des petites et moyennes entreprises de ces secteurs. Autre caractéristique inusitée de ces programmes de prêts : DEO fournit de l'information et des conseils sur toute une gamme de possibilités de financement et aide les entreprises à déterminer leur degré d'admissibilité aux programmes qui répondent le mieux à leurs besoins.

Pour être admissibles au Programme de prêts pour les entreprises fondées sur le savoir, les entrepreneurs doivent exploiter ou être sur le point d'exploiter une entreprise dans l'Ouest canadien et satisfaire à quelques autres critères. Une des conditions importantes concerne la valeur des idées que l'entrepreneur veut commercialiser et son désir de lancer un projet « d'entreprise fondée sur le savoir ». Il doit également offrir un service ou un produit viable sur le marché et avoir un plan d'entreprise à toute épreuve. Un produit ou un service qui a déjà fait ses preuves sur le marché ou démontré son potentiel d'exportation est un atout indéniable.

Les prêts consentis dans le cadre de ces programmes peuvent servir à financer des activités de recherche et de développement qui mèneront à la création d'un produit ou d'un service, à améliorer des capacités de production ou de prestation des services ou encore à accroître un fonds de roulement en vue

d'une augmentation des ventes. Les prêts, dont le montant minimal a été fixé à 50 000 \$, peuvent atteindre un million de dollars par projet et 2 millions de dollars par emprunteur.

Pour être admissibles, les entreprises devront œuvrer dans un des secteurs suivants : les matériaux de pointe, l'aérospatiale, les technologies de fabrication de pointe, la biotechnologie, l'environnement, la santé, la technologie de l'information, les multimédias, les industries océanographiques ainsi que d'autres produits et services jugés admissibles.

Pour de plus amples renseignements sur l'un ou l'autre de ces programmes, communiquez avec DEO en composant le 1 888 338-9378 ou visitez la section Financement des entreprises sur le site Web de DEO à l'adresse suivante : www.wd.gc.ca/fra/finance/xnetwork.html. ❁

Prêts commerciaux pour le savoir et la croissance



- Fonds de capital de 15 millions de dollars
- Les prêts débutent à 50 000 \$ pour atteindre la somme maximale de 500 000 \$ par projet et de un million de dollars par emprunteur
- Les entreprises touristiques sont admissibles
- Les prêts peuvent servir à l'acquisition d'actifs spécialisés, au financement de projets en cours, au financement d'activités de marketing et de promotion, à défrayer les dépenses qui précèdent l'expédition des produits ou à constituer un capital de roulement pour une augmentation prévue des ventes.

Prêts pour les entreprises fondées sur le savoir



- Fonds de capital de 20 millions de dollars
- Les prêts peuvent atteindre un maximum de un million de dollars par projet et de 2 millions de dollars par emprunteur
- Les prêts peuvent servir à l'amélioration des capacités de production ou de service, au développement des marchés et à l'expansion (exception faite de la vente au détail, de la vente en gros et de la revente).

ACV – L'ARME SECRÈTE DU MARKETING

Dans le marché concurrentiel d'aujourd'hui, quiconque veut réussir doit être en mesure de se hisser au-dessus de ses concurrents. Pour ce faire, il faut savoir capter l'attention des consommateurs et la garder en leur donnant une raison de *vouloir* acheter votre produit ou votre service.

Mettez-vous à la place du consommateur potentiel et décidez quelles sont les caractéristiques qui pourraient rendre votre produit ou votre service bien supérieur à tout ce qui se fait de semblable sur le marché. L'arme secrète de marketing qui donnera à votre entreprise un avantage concurrentiel est appelée **argument clé de vente** ou **ACV**!

En quoi consiste votre ACV? Un ACV doit être la principale et la plus impérieuse des raisons pour lesquelles les clients potentiels choisiront d'acheter votre produit plutôt que celui de la concurrence. Pour obtenir de bons résultats, la meilleure façon de procéder est de se doter d'un ACV qui offre au client ce qu'il désire vraiment et qu'aucune autre entreprise ne lui offre.

- **Un excellent service à la clientèle** – Si vous avez déjà bénéficié d'un *excellent* service à la clientèle, vous vous souviendrez que l'entreprise a fait des pieds et des mains pour vous aider et vous voudrez encore faire affaire avec elle. Un excellent service à la clientèle constitue toujours un bon ACV.
- **Bas prix** – Si vos prix sont plus bas que ceux de la concurrence, faites-en votre ACV. Affichez-les clairement dans votre publicité et assurez-vous d'énoncer clairement à quel point vos prix sont bas. « *Nous garantissons que nos prix sont 10 % inférieurs à tous les autres!* »
- **Des garanties à toute épreuve** – Si elle est tout juste raisonnable, ne vous servez pas de votre garantie comme ACV. Par contre, une garantie *à toute épreuve et sans risque* peut vous donner un avantage indéniable. Dans ce domaine, les *garanties à vie* sont les meilleures. Respectez vos engagements de garantie et, même si vous avez quelques retours de marchandise au fil des ans, vous verrez que votre chiffre d'affaires sera bien meilleur avec ce genre d'ACV.
- **Un meilleur choix** – Le choix engendre des ventes parce que les consommateurs adorent la variété, assurez-vous

d'annoncer exactement le choix que vous offrez. « *La plupart des magasins offrent deux modèles, nous en avons 27, offerts en 20 coloris.* » Prenez garde, toutefois, à ne pas surcharger votre inventaire. Ce genre de proposition ne vous sera utile que s'il convient à votre type d'entreprise.

- **Expédition gratuite** – Si vous faites des affaires électroniques ou que vous vendez des produits par la poste, l'expédition gratuite pourrait être votre avantage concurrentiel. Les gens qui achètent par la poste se plaignent souvent des coûts d'expédition élevés, et ils ne demandent qu'à profiter d'une offre d'expédition gratuite. Postes Canada offre également des solutions aux entreprises qui font des affaires électroniques, ce qui peut vous aider à réduire vos coûts d'expédition et vous permettre de rendre votre ACV encore plus alléchant pour votre entreprise et vos clients.
- **Service après-vente** – Un soutien sur lequel les clients peuvent compter après avoir installé votre produit dans leur bureau ou leur domicile est un des meilleurs ACV! Faites savoir à vos clients que vous serez toujours là pour les aider, que ce soit à vos locaux ou au téléphone. Vous aurez non seulement des clients satisfaits, mais des clients fidèles.
- **Modalités de crédit avantageuses** – Le deuxième meilleur ACV pour vos clients consiste à leur offrir des modalités de crédit avantageuses pour leurs achats. Les annonces du genre « Achetez maintenant et ne payez que dans six mois! » sont réellement très efficaces! Les clients aiment beaucoup l'idée de se procurer quelque chose immédiatement et de ne pas avoir à se préoccuper des paiements avant six mois. Les options de paiement à long terme et l'absence d'intérêts sont des éléments très efficaces pour attirer l'attention des consommateurs.

Ce ne sont pas les choix qui manquent lorsqu'il s'agit de trouver un ACV pour votre entreprise, mais vous devez absolument veiller à faire tout un battage publicitaire pour qu'il soit bien connu si vous voulez que votre clientèle sache ce que vous lui offrez. Rappelez à vos vendeurs de faire valoir votre ACV chaque fois qu'ils parlent aux clients et n'oubliez jamais de lui accorder une place de choix dans votre publicité. ♣

DANS L'OUEST, LES FEMMES ENTREPRENEURS SE DONNENT LA MAIN

Les femmes entrepreneurs jouent un rôle de plus en plus important dans la création et l'exploitation des petites entreprises un peu partout au Canada. Pourtant, elles doivent depuis toujours surmonter de nombreux obstacles pour se tailler une place dans cette fosse aux lions qu'est le milieu des affaires. Heureusement pour elles, les femmes entrepreneurs de l'Ouest canadien peuvent obtenir de l'aide en faisant appel à un réseau d'organisations axées sur les femmes.

Financés par Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO), les bureaux de l'**Initiative pour les femmes entrepreneurs** fournissent de l'information et des services d'aide aux entreprises spécifiquement conçus pour les femmes entrepreneurs. Chaque province de l'Ouest possède sa propre

branche de cette initiative. Ces groupes à but non lucratif, dont les conseils d'administration se composent d'entrepreneurs et de professionnels bénévoles, offrent leurs services aux femmes qui veulent lancer leur propre entreprise ou élargir une entreprise existante.

Ainsi, on offre des services pour faciliter l'accès au financement, à l'éducation et à la formation, des services d'orientation en lancement d'entreprise et de suivi des prêts, d'information, de réseautage et de mentorat. Chaque organisation s'efforce de cerner les lacunes en matière de services et de les combler pour mieux répondre aux besoins des femmes entrepreneurs de sa province. ♣



Alberta Women's Enterprise Initiative Association (AWEIA)

L'AWEIA a pignon sur rue à Calgary et à Edmonton, mais possède également un

réseau de mentors spécialisés dans les affaires dont les membres sont situés un peu partout en Alberta. L'approche de prestation des services axée sur le client signifie que les femmes entrepreneurs assument elles-mêmes la responsabilité de leur entreprise tout en profitant des conseils, du soutien, de l'information et des options que leur offre l'AWEIA. Pour de plus amples renseignements au sujet de l'AWEIA, ses programmes et ses services, composez le 1 800 713-3558, ou visitez le site Web de l'association au : www.aweia.ab.ca.



Women Entrepreneurs of Saskatchewan Inc. (W.E.)

W.E. fournit des solutions d'affaires en vue d'aider les femmes qui souhaitent lancer une entreprise ou développer une entreprise déjà existante. L'organisation s'est donnée comme priorité d'aider les

femmes de la Saskatchewan à atteindre leurs objectifs d'affaires. W.E. est un organisme composé de membres, il compte cinq sections rurales dans diverses collectivités un peu partout dans la province. Pour plus de renseignements sur les programmes et les services de W.E., communiquez avec le bureau de Saskatoon ou de Regina au 1 800 879-6331 ou visitez le site Web de l'organisation au : www.womenentrepreneurs.sk.ca.



Le Centre d'entreprise des femmes du Manitoba

Lancer, exploiter et élargir une entreprise, autrement dit concrétiser une idée viable, sont autant d'activités qui nécessitent une planification soigneuse et une abondance de fonds. Le Centre d'entreprise des femmes du Manitoba offre des services dans toute la province, notamment des choix de prêts pour le lancement, l'achat ou l'expansion des entreprises; des

services de consultation avec des professionnels aguerris et des séminaires de perfectionnement en gestion des affaires; des programmes de création de liens interentreprises, des programmes pour les jeunes et d'autres projets spéciaux. Le Centre d'entreprise des femmes du Manitoba est situé à Winnipeg. Pour plus de renseignements, composez le 1 800 203-2343 ou le (204) 988-1860, ou encore visitez le site Web de l'organisation au : www.mbnet.mb.ca/wec.



Women's Enterprise Society of British Columbia (WESBC)

La WESBC est, en quelque sorte, la porte d'entrée des femmes sur

la voie de la réussite en affaires. Depuis ses bureaux de Kelowna et de Vancouver, la WESBC offre toute une gamme de services et de programmes de formation innovateurs conçus pour aider les femmes entrepreneurs, même celles des régions les plus reculées de la Colombie-Britannique. Les femmes qui rêvent de lancer, d'acheter ou d'élargir une entreprise peuvent compter sur le soutien de la WESBC pour réaliser leur rêve. Pour plus d'information, composez le (250) 868-3454 ou, sans frais, le 1 800 643-7014, ou encore, visitez le site Web de l'organisation au : www.wes.bc.ca.

ON HONORE LES BÉNÉVOLES DU RÉSEAU DE SERVICE À OTTAWA

Par Stephen Lamoureux

À l'occasion de l'Année internationale des bénévoles, il est tout à fait indiqué de chanter les louanges des membres du Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien (RSEOC).

Diversification de l'économie de l'Ouest a donc choisi d'honorer **Roland Dandeneau**, président des Sociétés d'aide au développement des collectivités du Manitoba, et **Anita Ratchinsky**, présidente de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs de l'Alberta, à Ottawa en avril dernier. M. Dandeneau et M^{me} Ratchinsky, qui personnifient l'esprit d'entreprise dans l'Ouest, représentaient les bénévoles du RSEOC aux célébrations.



La ministre de Développement des ressources humaines Canada, Jane Stewart, honore Anita Ratchinsky (à gauche) et Roland Dandeneau (à droite) à la cérémonie fédérale de Reconnaissance des bénévoles à Ottawa.

Dans le cadre d'une réception tenue le 25 avril au Musée des civilisations, 60 bénévoles se sont joints à d'autres Canadiens d'exception, y compris des Autochtones, des musiciens célèbres, des parlementaires et des représentants des Jeux de la francophonie, pour rencontrer le prince Charles. Le gouvernement du Canada a honoré des bénévoles d'un peu partout au pays lors de la Cérémonie fédérale de reconnaissance des bénévoles qui a eu lieu le 26 avril sur la colline du Parlement.

M. Dandeneau, qui mène diverses activités de bénévolat depuis maintenant 34 ans, aime contribuer à l'échelle locale, provinciale et nationale. « Je m'intéresse particulièrement aux secteurs du développement économique, ce qui me permet de faire ma part pour la collectivité », précise-t-il en parlant de ses onze années d'activité au sein du programme des Sociétés d'aide au développement des collectivités au Manitoba.

M^{me} Ratchinsky, quant à elle, donne de son temps parce qu'elle s'estime chanceuse d'avoir eu la possibilité d'accomplir beaucoup de choses dans sa vie en plus d'avoir atteint les buts qu'elle s'était fixés, mais également d'avoir eu l'occasion d'enrichir sa vie de bien des façons. « Le bénévolat me donne la possibilité de rendre un peu de ce que l'on m'a donné et d'aider les autres à réaliser leurs rêves et à atteindre leurs buts. J'ai de l'expérience dans divers domaines, donc si je peux en aider d'autres et leur permettre de réussir, j'aurai réussi à laisser ma marque », explique-t-elle.

DEO a de la chance de pouvoir compter sur le soutien de ces nombreux bénévoles, car sans eux, nous ne pourrions accomplir notre mandat. Le réseau des partenaires de DEO compte beaucoup sur ces bénévoles qui placent les besoins des autres bien au-dessus des leurs et offrent leur temps et leurs talents à titre de membres des conseils d'administration ou de mentors.

Les bureaux des Sociétés d'aide au développement des collectivités comptent environ 2 872 bénévoles dans l'Ouest, ce chiffre inclut les 996 administrateurs bénévoles. On dénombre environ 332 bénévoles, dont 32 administrateurs, au sein de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs. Les quatre Organisations francophones à vocation économique, quant à elles, comptent environ 50 administrateurs bénévoles.

Les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC), les bureaux de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs et les Organisations francophones à vocation économique restent en contact étroit avec la collectivité par l'intermédiaire de leurs conseils d'administration bénévoles. Le fait que les gens de l'Ouest soient aussi disposés à offrir bénévolement leurs services montre bien à quel point ces organismes ont atteint leurs buts. Le bénévolat est l'élément clé de la vigueur, du dynamisme et de l'importance de ces organismes dirigés par des membres respectés de la collectivité. Leur engagement a pour effet d'optimiser l'efficacité des ressources de DEO et de procurer des solutions taillées sur mesure pour répondre aux besoins locaux.

Le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien qui dessert tout l'Ouest inclut les bureaux de DEO, les SADC, le bureau de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs, les Centres de services aux entreprises du Canada et les Organisations francophones à vocation économique. Pour plus de renseignements sur les partenaires du réseau ou sur les démarches à accomplir en vue de faire du bénévolat pour l'un ou l'autre de ces organismes dans votre secteur, composez le 1 888 338-9378 ou consultez la liste des organismes du RSEOC dans chacun des encarts régionaux. ❁

DANS L'OUEST, ON CRÉE DES LIENS ENTRE LES INNOVATIONS

Par Sandra Volume, WestLink Innovation Network Ltd.

De nos jours, les partenariats font partie intégrante du domaine des affaires, et les alliances entre les secteurs public et privé sont souvent cruciales pour la prospérité de nombreuses organisations. Au Canada, **WestLink Innovation Network Ltd.** illustre particulièrement bien les avantages du partenariat.

WestLink est une organisation à but non lucratif créée en 1999 pour faciliter la communication, la collaboration et la commercialisation de la technologie entre 14 universités de l'Ouest et leurs instituts de recherche affiliés.

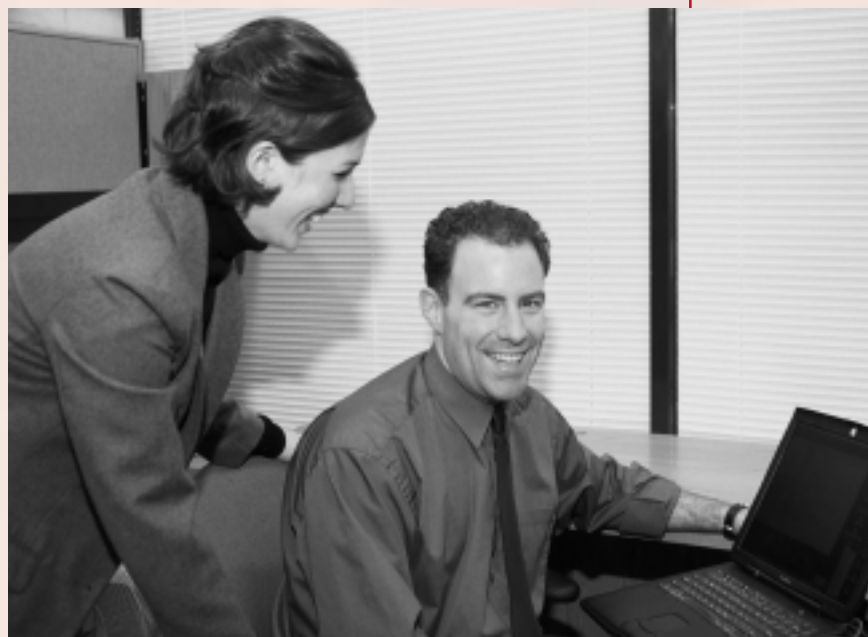
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) et le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie (CRSNG) ont fourni les fonds de lancement et de fonctionnement, alors que l'investissement d'origine de DEO a servi de catalyseur à l'élaboration des programmes et des services dans l'Ouest canadien.

WestLink a donc établi un partenariat avec un bureau de transfert de la technologie affilié à une université ainsi qu'avec deux réseaux de Centres d'excellence pour être en mesure d'offrir toute une gamme de services à ses membres. L'organisation fournit ainsi le canevas de base pour la communication et le réseautage en organisant des réunions, en proposant des éléments de sites Web, un Intranet sécurisé, des groupes de discussion, des activités de collecte et de distribution de recherches statistiques sur les membres et le partage des pratiques exemplaires. En partenariat avec ses membres, WestLink offre également des activités de perfectionnement des compétences aux étudiants des cycles supérieurs et aux gens du monde des affaires dans le but de sensibiliser ses intervenants aux enjeux du transfert de la technologie.

Récemment, on a créé le **Programme de stage en commercialisation de la technologie de WestLink** afin de combler un besoin en gestionnaires rompus aux mécanismes des premières étapes du développement de la technologie. Le programme permet à 20 stagiaires de faire trois stages de huit mois dans les endroits suivants : un bureau universitaire de transfert de la technologie, une PME de technologie de pointe, une entreprise d'investissement en capital de risque.

Ce programme a bénéficié du formidable appui de commanditaires comme DEO, le CRSNG, les Instituts de recherche en santé du Canada ainsi que les quatre provinces de l'Ouest.

Les stagiaires du programme, qui a commencé en mai, ont été sélectionnés parmi plus de 200 candidatures d'un peu partout dans l'Ouest. La sous-ministre de DEO, M^{me} Oryssia Lennie, et M. Bob Church, président de l'Alberta Science and Research Authority, ont eu l'occasion de s'adresser aux stagiaires dans le cadre d'un « camp d'entraînement » qui s'est tenu à Edmonton.



Sandra Volume de WestLink travaille en collaboration avec Matt Ferguson, directeur de la Technologie et agent de liaison entre l'industrie et l'université, pour l'Université Simon Fraser (Vancouver, C.-B.)

Ce camp a permis aux stagiaires de se faire une idée de la commercialisation de la technologie dans l'Ouest canadien et leur a donné l'occasion de rencontrer d'autres stagiaires et des experts reconnus dans le domaine.

WestLink s'emploie de diverses façons à répondre aux besoins de ses membres et travaille avec de petites institutions pour parfaire ses capacités internes et découvrir de nouvelles inventions. Elle propose, en outre, aux petites entreprises qui s'y joignent d'établir des liens avec les membres de plus grande envergure qui veulent regrouper des technologies ou trouver des possibilités de partenariat et offre toute une gamme de marchés de services, comme le « Spin-Off Company Survey » – un processus d'établissement de base de données et de sondage mis au point par le Bureau de liaison avec l'industrie de l'Université de la Colombie-Britannique.

Les besoins des membres de WestLink évoluent d'autant plus que l'industrie de la commercialisation de la technologie est relativement jeune au Canada et le savoir, qui commence à prendre forme dans les universités, peut constituer une grande source d'innovation et de partenariat sur laquelle s'appuyer pour créer des possibilités commerciales. WestLink entend continuer à diriger ses efforts vers le renforcement de l'industrie canadienne de la commercialisation de la technologie afin d'aider à favoriser une plus grande diversification économique de la région. Pour plus de renseignements, visitez le site Web de l'organisation au : www.westlink.ca. ♣

Retourner le courrier non distribuable à :

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

DEO ACCUEILLE DE NOUVEAUX MEMBRES AU SEIN DU RÉSEAU DE SERVICES AUX ENTREPRISES DE L'OUEST CANADIEN

Par Anastasia Lim

Aussi complète soit-elle, une famille peut toujours faire de la place à un nouveau membre. C'est dans cet esprit que Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) accueille quatre Organisations francophones à vocation économique (OFVE) qui viennent se joindre au Réseau de service aux entreprises de l'Ouest canadien (RSEOC). Les groupes francophones deviendront ainsi le cinquième membre du réseau, qui comprend déjà les bureaux de DEO, les Sociétés d'aide au développement des collectivités, les Centres de services aux entreprises du Canada et les bureaux de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs.

Les OFVE sont des organisations indépendantes, sans but lucratif, régies par des conseils d'administration bénévoles représentatifs de la province et qui ont pour mandat de stimuler le développement économique des collectivités francophones. Il s'agit de la **Société de développement économique de la Colombie-Britannique**, de la **Chambre économique de l'Alberta**, du **Conseil de la coopération de la Saskatchewan** et du **Conseil de développement économique des municipalités bilingues du Manitoba**.

DEO est déterminé à améliorer la vitalité des collectivités minoritaires francophones et anglophones au Canada et à les aider à se développer, tant sur le plan communautaire que sur le plan économique. DEO s'est également engagé à adopter une approche globale pour le développement des entreprises dans l'Ouest.

Ces dernières années, DEO et les OFVE se sont efforcés de répondre aux besoins économiques des communautés francophones de l'Ouest canadien. En nous entretenant avec les communautés francophones, nous avons appris que les partenaires actuels du RSEOC n'avaient aucun produit spécifiquement conçu ni de service amélioré qui puisse leur permettre d'offrir aux francophones un service comparable à celui offert aux autres clients. Pour combler cette lacune dans les services, on a créé une organisation provinciale de développement économique dans chaque province. À l'heure actuelle, les OFVE offrent des services de type et de niveaux comparables à ceux des autres partenaires du réseau.

Cette démarche pour inclure les Organisations francophones à vocation économique au sein du réseau est une étape normale de l'évolution du soutien que DEO fournit à ces organisations depuis 1996. Les OFVE pourront dorénavant agir à titre de membre à part entière du

Réseau de service aux entreprises de l'Ouest canadien et explorer de nouvelles façons de travailler avec les autres membres du réseau afin d'offrir le meilleur service possible aux Canadiens de l'Ouest.

DEO a lancé une initiative stratégique dans le but de financer les coûts de fonctionnement des OFVE pour une période de trois ans qui se terminera le 31 mars 2004. Ce financement de base contribuera à assurer la pérennité des services dans un site d'accès public; la disponibilité des documents et des ressources pour le public, la disponibilité d'un personnel pour orienter la clientèle vers les divers programmes, formations et services de consultation en gestion d'entreprises, et à fournir des services de conseils sur le lancement d'entreprise et l'accès au financement.

Les services offerts aux entrepreneurs francophones seront, notamment :

- Information sur les petites entreprises;
- Services d'orientation vers les programmes gouvernementaux;
- Séances d'information, ateliers et expositions pour raffermir les compétences des entrepreneurs francophones et leur permettre d'explorer à fond les possibilités d'affaires;
- Activités de perfectionnement en gestion d'entreprise, y compris le marketing et la tenue de livres.

En tant que nouveau membre de la famille du RSEOC, les Organisations francophones à vocation économique feront en sorte que tous les entrepreneurs de l'Ouest canadien aient accès à tous les programmes et les services dont ils ont besoin pour réussir et prospérer. ✨

Pour plus de renseignements sur l'Organisation francophone à vocation économique de votre région, communiquez avec :

La Chambre économique de l'Alberta
(780) 414-6125 ou 1 888 414-6123

La Société de développement économique de la Colombie-Britannique

(604) 732-3534 ou 1 877 732-3534

Le Conseil de développement économique des municipalités bilingues du Manitoba (CDEM)

(204) 925-2320 ou 1 800 990-2332

Le Conseil de la Coopération de la Saskatchewan (CCS)

(306) 566-6000