

ENTREPRENEURSHIP

ATLANTIQUE

AUTOMNE 2001

Bulletin de la région atlantique sur le développement de l'entrepreneurship

LES BONNES IDÉES RESTENT :

les entrepreneurs de l'Atlantique à l'honneur

M. Allan C. Shaw, président-directeur général de The Shaw Group Limited, a reçu le titre convoité d'Entrepreneur de l'année de la région de l'Atlantique lors du gala du Grand Prix de l'Entrepreneur® de 2001, parrainé par Ernst & Young. The Shaw Group excelle entre autres à titre de promoteur immobilier, de fabricant de produits de construction et de consommation et de fournisseur du secteur pétrolier et gazier au large des côtes.

M. Shaw est l'un des sept lauréats répartis dans sept catégories mises à l'honneur cette année dans le cadre du gala, qui s'est déroulé à l'hôtel Sheraton Halifax. « M. Shaw a joué un rôle prépondérant en aidant les entreprises et les industries de la Nouvelle-Écosse à atteindre l'excellence sur le marché mondial », a expliqué John Carter, directeur du programme du Grand Prix de l'Entrepreneur de l'Atlantique et associé directeur de Ernst & Young, Canada atlantique. « Sous sa direction, le groupe est devenu une force majeure dans le développement, la fabrication et la gestion de projets axés sur les ressources naturelles. Nous sommes fiers de souligner la réussite d'Allan et la contribution durable de The Shaw Group à l'économie du Canada atlantique. »

La remise du tout premier Prix pour l'ensemble des réalisations a eu lieu dans le cadre du Grand Prix de l'Entrepreneur de cette année. Ce prix est octroyé à une personne ayant démontré un leadership exceptionnel et de calibre mondial en entrepreneurship. Le premier lauréat de ce prix est M. John Bragg, président de Oxford Frozen Foods (la plus grande arboriculture fruitière au monde) et de EastLink (la plus grande société de câblodistribution privée au Canada).

Le lauréat de cette année dans la catégorie Produits et services d'entreprise à entreprise est M. Wesley Armour, de Armour Transportation Systems (Moncton, N.-B.). M. Armour est devenu président de l'entreprise familiale en 1968, alors qu'il n'avait que 22 ans. Il a par la suite commencé à faire d'importantes acquisitions qui lui ont

permis de faire d'Armour le plus grand transporteur, expédition de détail dans les Maritimes. Sa capacité à recruter, à former et à retenir des employés de qualité et sa volonté d'étendre ses activités au moyen des bénéfices non répartis ont permis à l'entreprise d'atteindre des objectifs d'affaires considérables.

Le prix dans la catégorie Produits et services d'entreprise à consommateur a été remis à M. Jim Casey de Padinox Inc. (Winsloe, I.-P.-É.). M. Casey a acheté l'entreprise en 1986 et il a utilisé ses compétences financières innovatrices afin de partir ses opérations du bon pied. Sa persévérance et ses méthodes de marketing créatives ont mené à l'augmentation et à la diversification des ventes et à la stabilisation du chiffre d'affaires de l'entreprise. Les instruments de cuisine de Padinox sont distribués de diverses manières, y compris chez de gros détaillants, dans des magasins d'articles de cuisine et d'articles ménagers, par Internet, chez des détaillants de l'industrie de l'alimentation et dans des points de vente.

Le titre d'Entrepreneur en émergence a été décerné à Dale Gass de Pantellic Software Inc. (Halifax, N.-É.). En 1998, M. Gass et un partenaire ont créé PhotoPoint, un site Web sur lequel il est possible d'afficher des photos numériques. Le site, dont le lancement s'est fait en moins de trois semaines, a connu une croissance rapide. Aujourd'hui, le site compte plus de 1,5 millions de membres et on y trouve plus de 30 millions de photos. En ce moment,



Allan C. Shaw, (à droite) que l'on voit ici en compagnie de John Carter, a reçu le prix de l'Entrepreneur de l'année 2001 au Canada atlantique, lors du récent gala du Grand Prix de l'Entrepreneur d'Ernst & Young.

en raison de la rationalisation rapide de l'industrie, M. Gass prépare de nouvelles innovations afin de conserver à Pantellic sa position de chef de file.

Joseph P. Landry, de DOWNEAST Plastics Ltd. (Cap-Pelé, N.-B.), a remporté le prix dans la catégorie Fabrication. M. Landry a lancé son entreprise en 1982 et a fait de la

suite à la page 2

À l'intérieur

Sondage à l'intérieur

| | |
|-------------------------------------|------|
| Grand Prix de l'Entrepreneur | p. 2 |
| Ressources pour les Autochtones | p. 3 |
| MelInc. | p. 3 |
| Stage d'été | p. 4 |
| OFB Nouveau-Brunswick | p. 4 |
| Global Entrepreneurship Monitor | p. 5 |
| Technologies et petites entreprises | p. 6 |
| E-Net Atlantique | p. 7 |
| Au calendrier | p. 8 |



Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Canada

Les entrepreneurs de l'Atlantique à l'honneur

suite de la page 1

petite entreprise déficitaire un important fournisseur de produits en polystyrène expansible (PSE) pour les industries de la pêche et de la construction au Canada atlantique. Sous sa direction, DOWNEAST a atteint un chiffre d'affaires élevé en 2000 ainsi qu'une capacité de production dix fois supérieure à ce qu'elle était précédemment.

Le prix dans la catégorie Technologie et communication a été décerné à M. Mickey MacDonald, de DownEast Communications Inc. (Halifax, N.-É.). M. MacDonald, qui a déjà été mécanicien d'automobiles, pompier et jeune entrepreneur, a un excellent instinct de l'entrepreneurship qui lui a permis de faire de DownEast Communications la plus grande entreprise en son genre au Canada. Outre la vente et l'entretien de téléphones cellulaires, de téléavertisseurs et de postes émetteurs-récepteurs, DownEast fournit des lignes terrestres et des services à MTT. L'entreprise a connu chaque année une croissance à deux chiffres depuis que M. MacDonald en est le propriétaire.

M. Allan Shaw a remporté le prix dans la catégorie Immobilier et construction pour avoir transformé son entreprise familiale bien établie en une société axée sur la croissance. The Shaw Group, fondé par l'arrière-grand-père de M. Shaw en 1860, était à l'époque un important fabricant de briques. En 1995, M. Shaw a senti le besoin d'insuffler un nouvel esprit d'entrepreneurship à son entreprise, lui faisant connaître une extraordinaire période d'évolution, d'expansion et de diversification. Aujourd'hui, elle compte sept divisions distinctes et fabrique plus de 1 000 produits.

Cette année, le prix Jeune entrepreneur de l'année a été décerné à M. Tom Hickey de Frontline Safety Ltd. (Dartmouth, N.-É.). M. Hickey considère Wayne Gretzky comme l'un de ses mentors. En effet, la légende du hockey dit que le succès consiste en grande partie à prévoir ce que sera le jeu, et M. Hickey, qui a lui-même un

coup de patin respectable, croit que l'une de ses plus grandes forces à titre d'entrepreneur est sa capacité à prévoir ce qui va se passer dans l'industrie de la sécurité. En six ans seulement, l'entreprise, qui offre de la formation et des services de consultation aux entreprises et à l'industrie, a connu une forte croissance. Elle emploie désormais 33 personnes et elle a réalisé des projets au Canada, en Russie, en Afrique, en Amérique du Sud et aux États-Unis. À titre d'Entrepreneur de l'année de la région de l'Atlantique, M. Shaw passera à l'échelon national du programme Entrepreneur de l'année, pour faire concurrence à ses pairs des régions du Pacifique, des Prairies, de l'Ontario et du Québec en



Tom Hickey (à gauche) a reçu le prix du jeune entrepreneur de l'année présenté par Dennis Wallace, président de l'APECA.

vue d'obtenir le titre d'Entrepreneur de l'année au Canada. Au printemps 2002, l'Entrepreneur de l'année au Canada sera en lice pour obtenir le titre d'Entrepreneur mondial de l'année.

Le jury indépendant qui a choisi les lauréats de la région de l'Atlantique du Grand Prix de l'Entrepreneur était composé des personnes suivantes : Rob Crosbie, président du conseil, Crosbie Group; David Hastings, Shell Canada; John Sears (retraité), Université St. Francis Xavier; Lois Dyer Mann, associée, Caldwell Partners; Jim Johnston, sous-ministre du Développement et de la Technologie, gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard; et Denis Losier, président, Assomption Vie. 🍀

Pour obtenir de plus amples renseignements, consulter le site www.eoy.ca

Félicitations aux finalistes du Grand Prix de l'Entrepreneur de 2001!

PRODUITS ET SERVICES D'ENTREPRISE À ENTREPRISE

| | |
|--|-------------------|
| Wesley G. Armour, président-directeur général Armour Transportation Systems | Moncton (N.-B.) |
| Rodger Cameron, PDG et secrétaire/trésorier Cameron Seafoods Ltd. | Kentville (N.-É.) |
| Robin J. Wilber, président Elmsdale Lumber | Elmsdale (N.-É.) |

PRODUITS ET SERVICES D'ENTREPRISE À CONSOMMATEUR

| | |
|--|----------------------|
| Jim Casey, président-directeur général Padinox Inc. | Winsloe (I.-P.-É.) |
| Ronald Weatherhead, président Rainbow Farms Limited | Upper Rawdon (N.-É.) |
| Joey O'Brien, président Ski Martock | Windsor (N.-É.) |

ENTREPRENEUR EN ÉMERGENCE

| | |
|---|-----------------|
| Dale Gass, président-directeur général Pantellic Software Inc. | Halifax (N.-É.) |
| Peter Scales, président Absorbent Concepts Inc. | Halifax (N.-É.) |
| Daniel Vienneau, président Nanoptik Inc. | Dieppe (N.-B.) |

FABRICATION

| | |
|---|---------------------|
| Joseph P. Landry, président DOWNEAST Plastics Ltd. | Cap-Pelé (N.-B.) |
| Claude H. Pothier, président Bonté Foods Limited | Dieppe (N.-B.) |
| David J. Rioux, président Precision Metal Works Ltd. | Fredericton (N.-B.) |

IMMOBILIER ET CONSTRUCTION

| | |
|--|-------------------|
| Allan C. Shaw, président-directeur général The Shaw Group Limited | Halifax (N.-É.) |
| Greg A. Mailman, président Custom Millwork Atlantic Inc. | Lakelands (N.-É.) |
| John Furneaux, président Jim Brennan, vice-président et gestionnaire des opérations Rideau Construction Inc. | Bedford (N.-É.) |

TECHNOLOGIE ET COMMUNICATIONS

| | |
|---|---------------------|
| Mickey MacDonald, président DownEast Communications Inc. | Halifax (N.-É.) |
| Trevor Sawler, président-directeur général Crescent Studio.com | Fredericton (N.-B.) |
| Emad Rizkalla, président-directeur général ZedComm Inc. | St. John's (T.-N.) |

JEUNE ENTREPRENEUR

| | |
|---|---------------------|
| Tom Hickey Frontline Safety Ltd. | Dartmouth (N.-É.) |
| Jeffrey Campbell, président-directeur général Core Networks Inc. | Halifax (N.-É.) |
| Andy Buyting, président Green Village/Cranbuy Holdings Ltd. | Fredericton (N.-B.) |

ENTREPRENEURSHIP ATLANTIQUE

Bulletin de la région atlantique sur le développement de l'entrepreneurship

Entrepreneurship Atlantique est publié par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) pour le bénéfice des professionnels et de toute autre personne de la région qui se consacrent au développement de l'entrepreneurship.

Entrepreneurship Atlantique est produit sous la direction de Robert K. Smith, Directeur, Entrepreneurship et compétences en affaires

Rédacteur en chef : Michael Collicott

Contribution à ce numéro : Suzanne Cyr, Dean Sutherland, Dan Mosher, Vincent Gilbert, Caitlin Rochon, Monica Diochon, Neville Gilfoy, Raymond Gallant, Liz Ness, Marc-André Chiasson, Kurt Inder, Paulieanne Howe, Colette Lemieux

Ne manquez pas un seul numéro de la publication Entrepreneurship Atlantique! Envoyez-nous dès aujourd'hui votre demande d'abonnement gratuit ou d'exemplaires additionnels de la publication à l'adresse suivante : einfo@acoa-apeca.gc.ca

Faites parvenir tout commentaire, suggestion et contribution à l'attention du rédacteur en chef :

Entrepreneurship Atlantique
Centre de la Croix Bleue
644, rue Main, C.P. 6051
Moncton (N.-B.) E1C 9J8

einfo@acoa-apeca.gc.ca

Tél: 1 800 561-7862, poste. 3800
Fax: 1 506 851-7403

ISSN 1496-2608

Dans ce bulletin, l'emploi du masculin comprend également le féminin.

Conception graphique et production : Hudson Design Group

Un engagement envers le développement durable

À l'APECA, nous croyons qu'un environnement sain est essentiel au développement d'une économie durable, forte et croissante. Nous voulons protéger l'environnement de la région en montrant l'exemple par la gestion écologique de nos activités, en faisant la promotion des entreprises durables et en favorisant l'industrie environnementale dans la région de l'Atlantique.



Agence de promotion économique du Canada atlantique

Atlantic Canada Opportunities Agency

Canada

entrepreneurs autochtones

Les Autochtones de l'Atlantique qui songent à se lancer en affaires ont désormais accès à tout un éventail de ressources qui leur permettront de concrétiser leurs concepts d'affaires et de réaliser leurs projets d'entreprise.

Le Réseau des services aux entreprises autochtones (RSEA), organe de développement économique régional, a été mis sur pied par Industrie Canada, dans le cadre de l'Initiative de développement des entreprises autochtones. Il vise à aider les membres de la communauté autochtone à créer leur propre entreprise ou à prendre de l'expansion. Avec l'aide d'un comité de travail, le RSEA est en train de constituer dans la région de l'Atlantique un réseau d'affaires comptant 42 centres de ressources où les membres auront accès, gratuitement et en tout temps, à de l'information sur les affaires.

Les groupes qui font partie du RSEA sont les Mi'kmaq et les Malécites, de même que les Innus et les Inuits du Labrador. Le comité de travail est composé de représentants autochtones de chacune des quatre provinces de l'Atlantique et de représentants des Centres de services aux entreprises du Canada de chaque province. Les Autochtones qui siègent à ce comité ont beaucoup à offrir, puisqu'ils connaissent mieux que personne les besoins en information, les problèmes logistiques et les défis propres aux utilisateurs du RSEA.

« Ce que nous cherchons à accomplir », d'expliquer Kurt Inder, coordonnateur du RSEA en Atlantique, « c'est d'offrir aux entrepreneurs autochtones la possibilité d'obtenir des renseignements de base qui leur permettront d'explorer leurs concepts d'affaires et de déterminer comment procéder pour arriver à leur but. Nous voulons leur donner accès à toute l'information dont ils ont besoin pour réussir en affaires. »

Pour atteindre cet objectif, le RSEA a recours notamment à un outil fort important, Internet. Le Web permet en effet aux membres du RSEA de tirer profit de l'infrastructure et des ressources que les Centres de services aux entreprises ont créées grâce à leur propre réseau régional. Le nouveau site Web du RSEA leur permettra d'accéder à de l'information consacrée exclusivement aux Autochtones.

Le comité de travail du RSEA a commencé par mettre sur pied des centres de ressources en affaires dans certaines collectivités choisies. Pour mener à bien ce projet, il fallait d'abord trouver des endroits convenables où les ressources pouvaient être mises à la disposition de toutes les collectivités autochtones, puis y créer des centres de ressources Internet gratuits munis de tout l'équipement nécessaire. D'entrée de jeu, le comité de travail a sondé les collectivités pour

cerner les endroits les plus commodes et les plus accessibles pour la mise sur pied de ces centres de ressources. « Nous avons ensuite acheté le matériel informatique, les logiciels et le mobilier », explique M. Inder. « Il ne nous restait plus qu'à mettre sur pied les postes de travail dans chaque centre de ressources, notamment l'ordinateur, le modem, l'imprimante et les logiciels nécessaires. »

Le RSEA a également constitué, dans les collectivités participantes, un centre de documentation composé de guides, répertoires et ouvrages de référence sur les affaires. Il a sélectionné des publications qui venaient compléter les renseignements contenus dans les sites Web des Centres de services aux entreprises du Canada.

« Les Centres de services aux entreprises du Canada représentent une véritable mine d'information », explique Mme Barbara Gagnon-Thériault, directrice du Centre de services aux entreprises Canada – Nouveau-Brunswick, « et nos équipes chevronnées savent comment aider les clients à trouver de l'information, à faire des recherches et à développer leurs concepts d'affaires. Le plan d'affaires interactif, par exemple, est un outil phénoménal dont peuvent profiter tous les entrepreneurs, aussi bien ceux qui sont déjà en affaires que ceux qui songent à faire le saut. »

« L'accessibilité est une condition essentielle à la réussite de ce projet », confie M. Inder. « Nous avons consacré beaucoup de soin à la planification et à la coordination, pour que les centres de ressources du RSEA soient installés dans les endroits les plus invitants et les plus accessibles possibles. »

La seconde phase du projet, qui a été amorcée dans certains secteurs de la région, vise un objectif particulier : la régionalisation des Centres de services aux entreprises du Canada. Les coordonnateurs

du RSEA se rendront dans l'ensemble des collectivités autochtones pour offrir une formation pratique sur l'utilisation optimale de l'équipement et du réseau. À mesure que l'initiative progressera, le comité de travail supervisera la création d'un site Web contenant des renseignements d'affaires destinés exclusivement aux collectivités autochtones, dont de l'information sur le démarrage et l'expansion d'une entreprise, le marketing et les programmes offerts. De plus, le site Web renfermera le nom de personnes-ressources à contacter ainsi que des liens menant aux sites d'autres collectivités et organismes autochtones. 🌱

Kurt Inder travaille comme agent de développement de programmes à l'APECA. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez vous rendre à l'adresse www.cbcs.org.

MeInc. donne aux jeunes entrepreneurs leur instant de gloire

PAR VINCENT GILBERT

L'émission *Street Cents*, qui en est cette année à sa 13^e saison, débute dans quelques semaines au réseau CBC. L'émission a été mise en lice pour l'obtention d'un Emmy, et plus récemment d'un Gemini. Elle recueille de l'information de partout au Canada afin de présenter des rapports et de l'information sur des produits de consommation. L'émission s'adresse surtout aux jeunes, mais elle remporte quand même beaucoup de succès auprès des consommateurs de tous les âges.

Le segment *MeInc.* de l'émission intéressera particulièrement les jeunes entrepreneurs et les enseignants en entrepreneurship. *MeInc.* est une capsule de deux ou trois minutes présentée durant l'émission qui met en vedette un ou une jeune entrepreneur du Canada atlantique. Pendant le segment, le ou la propriétaire donne un bref aperçu de son entreprise et y va de conseils inspirés de son expérience. Les entreprises choisies l'an dernier pour les segments *MeInc.* étaient très diversifiées, allant du studio d'enregistrement pour les groupes du Canada atlantique (Jam Lite Studios de Moncton, N.-B.) au service de livraison de poisson frais (Heavenly Haddock, de Shelburne, N.-É.).

Outre les segments *MeInc.*, un épisode complet de *Street Cents* sera consacré à l'entrepreneurship, à la gestion d'un budget et à l'investissement. Tout de suite après l'épisode, *Street Cents* organisera une discussion en ligne qui se poursuivra pendant cinq heures entre les téléspectateurs et un nombre d'experts.

Ne manquez pas *Street Cents* tous les lundis soir, à 17 h 30, à compter du 15 octobre.

Pour voir les segments *MeInc.* de la saison 2000 en format Real Player, aller à l'adresse suivante : http://halifax.cbc.ca/streetcents/me_inc/index_me_inc.html

En français, la nouvelle série de Temps d'affaires sera diffusée à Radio-Canada à partir de janvier 2002. 🌱

Vincent Gilbert est étudiant en administration à l'Université Dalhousie à Halifax.

Un stage d'été fructueux en entrepreneurship

PAR STELLA GREENSLADE

Une expérience personnelle de l'enseignement en entrepreneurship

L'esprit d'entreprise occupe une place de choix dans notre système d'éducation. J'avais beaucoup d'attentes lorsque j'ai entrepris le stage d'été d'une semaine organisé par le centre pour l'entrepreneurship, l'éducation et le perfectionnement de Halifax. Je suis enseignante au niveau secondaire depuis 20 ans à Terre-Neuve, et j'ai commencé à donner à mes élèves un cours sur l'entrepreneurship il y a de cela six ans. Depuis, mes élèves et moi avons remporté beaucoup de prix, et l'un de mes objectifs est maintenant d'en apprendre le plus possible au sujet de l'entrepreneurship afin d'améliorer encore notre rendement.

Je suis tout à fait ravie de la satisfaction que nous procure ce cours, tant à mes élèves qu'à moi. Le stage d'été m'a donné un aperçu dynamique de l'enseignement aux niveaux élémentaire, intermédiaire et secondaire. J'étais également emballée à l'idée de me rendre au stage puisque je sentais que j'y acquerrais de nouvelles techniques d'enseignement ainsi qu'un nouveau programme-cadre. Mais j'ai reçu beaucoup plus que cela!

Le programme du stage était rempli d'activités amusantes. J'étais enchantée à

l'idée de prendre part à cet apprentissage expérientiel. « Apprendre à apprendre », voilà à quoi pourrait se résumer cette semaine. Bien que la philosophie de l'enseignement en entrepreneurship ne soit pas tout à fait la même en Nouvelle-Écosse qu'à Terre-Neuve, la façon de voir l'enseignement est certainement très semblable. On m'a accueillie à bras ouverts, et lors de mon exposé, les enseignants se sont montrés très ouverts à mes méthodes et à mes suggestions. L'échange s'est fait dans les deux sens! Je recommande ce stage à tous les enseignants qui veulent offrir à leurs élèves une approche pédagogique imprégnée d'un processus expérientiel et contextuel. J'ai maintenant une multitude d'idées nouvelles et intéressantes sur la façon de donner mon cours.

Pendant la semaine, nous avons reçu beaucoup de documentation. Le guide de ressources pour le secondaire offre des modèles de plans de cours et se révèle un outil indispensable pour tout enseignant. L'information est pratique et concrète, et elle aidera les élèves à saisir les éléments clés de l'entrepreneurship. Par ailleurs, une autre composante essentielle du stage a été la possibilité ainsi offerte aux



Stella tente de conclure une vente lors de l'activité « En affaires pour un jour » organisée dans le cadre de la formation.

enseignants, aux jeunes entrepreneurs et aux tenants de l'entrepreneurship dans la collectivité d'établir des réseaux.

Bref, j'ai passé une semaine formidable au centre pour l'entrepreneurship, l'éducation et le perfectionnement de Halifax. Après ce stage, je sens que je dispose de meilleurs outils pour donner à mes élèves un cours en entrepreneurship solide et passionnant, un cours qui saura leur donner un aperçu de ce qui se passe dans le vrai monde. 🐾

Stella Greenslade enseigne le cours d'entrepreneurship à l'école secondaire Mount Pearl de St. John's (Terre-Neuve). Elle a été nommée Enseignante de l'année en entrepreneurship à la conférence L'Esprit d'entrepreneurship, tenue à Moncton en avril.

Ouverture d'un centre OFB au (N.-B.)

Photo de Ray Gallant



De gauche à droite : Claude Lapointe, gestionnaire, district du Nord-Est du Nouveau-Brunswick, APECA, N.-B.; Gaston Richard, directeur régional, Formation développement à l'emploi; Clément Roy, directeur régional, Développement des ressources humaines Canada; Suzanne Duclos, présidente, Caisses populaires du Restigouche; Michel Guitard, directeur, Centre financier aux entreprises du Restigouche; François Tardif, équipe du réseau des centres OFB / formateur; Betty-Ann Levesque, directrice, Commission de développement économique régional Restigouche.

Les résidents du Nord du Nouveau-Brunswick disposent désormais d'une nouvelle ressource en entrepreneurship. En effet, un centre Open for Business (OFB) a récemment ouvert ses portes à Campbellton; il s'agit non seulement du tout premier centre de ce genre dans la province, mais aussi du premier centre OFB entièrement bilingue. Ce centre fait partie du réseau international de centres OFB pour les jeunes qui a pour mandat de donner aux entrepreneurs en herbe des outils qui leur permettront de relever les défis inhérents à l'entrepreneurship et qui les aideront à planifier le lancement, l'agrandissement ou l'amélioration d'une entreprise.

Le processus d'exploration visant la mise sur pied du centre OFB a commencé il y a environ un an, lorsque le bureau de l'APECA au N.-B. a rassemblé des représentants du gouvernement et de la collectivité afin de déterminer de quelle manière des services en entrepreneurship axés sur les jeunes serviraient de complément aux ressources déjà disponibles dans la collectivité. Les principaux tenants de ce projet étaient la Corporation locale de développement des entreprises et la Commission de développement économique régional Restigouche. Bien que les collectivités des comtés de Carleton et de

**Un centre
Open for
Business
a ouvert
ses portes
récemment à
Campbellton.**

Suite à la page 6

GEM : Une vue d'ensemble

PAR VINCENT GILBERT

Bon nombre d'entre nous estimons que l'entrepreneurship est bon pour l'économie. En effet, l'entrepreneurship crée des emplois et fait augmenter le revenu national. Toutefois, savons-nous pourquoi l'entrepreneurship est si bon pour la croissance économique? Aussi, nous savons que le Canada est un pays doué de l'esprit d'entreprise, mais savons-nous comment il se compare au reste du monde à ce chapitre? En faisons-nous assez pour encourager et appuyer l'entrepreneurship? Un rapport publié récemment se penche sur toutes ces questions.

Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Report (2000) est une évaluation annuelle du niveau national d'activité dans le domaine de l'entrepreneurship dans des pays donnés. L'objectif général du rapport est de mesurer l'ampleur de l'activité entrepreneuriale ainsi que les répercussions de cette activité sur la croissance économique. Le rapport de 2000 donne une perspective internationale en recensant 21 pays (Allemagne, Argentine, Australie, Brésil, Belgique, Canada, Corée, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Inde, Irlande, Israël, Italie, Japon, Norvège, Royaume-Uni, Singapour et Suède). GEM publie également des rapports sur chaque pays, donnant une description détaillée du niveau de l'activité entrepreneuriale et des facteurs locaux qui influent sur cette activité.

Des équipes de recherche du Babson College, de la London Business School et du Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership utilisent des données recueillies grâce à un sondage réalisé auprès de plus de 42 000 adultes de divers pays, à 800 entrevues poussées tenues auprès d'experts en entrepreneurship et à des données nationales normalisées. Le rapport se penche ainsi sur la relation complexe entre l'entrepreneurship et la croissance économique dans le but de répondre à trois questions essentielles :

- 1 Le niveau d'activité entrepreneuriale varie-t-il entre les pays, et si oui, de combien?
- 2 Le niveau d'activité entrepreneuriale influe-t-il sur le niveau de croissance économique d'un pays ?
- 3 Qu'est-ce qui fait qu'un pays a l'esprit d'entreprise?

Quelques éléments clés

Il y a une forte corrélation ($r = 0,7$) entre le niveau d'activité entrepreneuriale et la croissance économique. Les pays étudiés qui ont un niveau élevé d'activité entrepreneuriale connaissent tous une croissance économique au-dessus de la moyenne. Seuls quelques pays ayant une bonne croissance économique ont une faible activité entrepreneuriale.

Il y a une solide relation entre le niveau de financement disponible et l'activité entrepreneuriale. Les pays qui ont facilement accès à du financement (capital de risque informel et traditionnel) connaissent un niveau plus élevé d'activité entrepreneuriale. **L'éducation en affaires et en entrepreneurship est très importante.** La majorité des 300 experts interrogés ont indiqué que le perfectionnement des compétences en entrepreneurship et en affaires est une priorité absolue.

La sensibilisation à l'entrepreneurship et la perception de la légitimité de l'entrepreneurship sont étroitement liées à l'activité entrepreneuriale. Les pays dont les citoyens sont sensibilisés aux questions de l'entrepreneurship et qui voient ce

Les pays qui ont facilement accès à du financement connaissent un niveau plus élevé d'activité entrepreneuriale.

domaine comme une option de carrière viable connaissent un niveau plus élevé d'activité entrepreneuriale. La majeure partie de ce rapport peut servir à examiner la situation régionale. En effet, bien que le Canada se classe parmi les sept premiers pays au monde pour chacune des catégories, il y a d'importantes divergences entre les régions. Le Canada atlantique connaît depuis toujours une croissance économique plus faible que le reste du pays. Cependant, la région a beaucoup de potentiel,

puisque nous disposons désormais d'un niveau de financement plus élevé pour la mise en œuvre de nouveaux projets, d'un bon niveau d'acceptation quant à la légitimité de l'entrepreneurship en tant que choix de carrière et d'une solide base en éducation comprenant beaucoup de programmes de perfectionnement des compétences en affaires et en entrepreneurship.

Le rapport GEM est bien documenté et renferme des données provenant de centaines d'organismes et d'experts en entrepreneurship de partout dans le monde. Les hypothèses émises sont bien fondées et elles aident à mieux comprendre la valeur de l'entrepreneurship et son rôle dans la croissance économique. 🌟



POINT DE VUE

L'entrepreneurship au cœur d'une économie solide

NEVILLE GILFOY

Les entrepreneurs sont les personnes qui génèrent la richesse menant à la prospérité de la région de l'Atlantique.

Ce sont eux qui développent les idées qui deviendront des produits ou des services. Les entrepreneurs rassemblent des investisseurs, des banques, des fournisseurs, des employés et des clients.

Les entrepreneurs sont la force principale de leurs entreprises. Ces jours-ci, alors que le monde entier s'écroule, la détermination, l'optimisme et le désir ardent de vaincre des entrepreneurs suffisent souvent à surmonter les pires circonstances.

Et pourtant, pendant tant d'années, les entrepreneurs ont été traités comme les parias du monde des affaires. Les gens évitaient de discuter avec une personne qui démarrait son entreprise. L'opinion générale sur la santé mentale de ces personnes était que la seule différence entre un entrepreneur et un fou était que l'entrepreneur réussissait à convaincre d'autres personnes de la validité de ses visions.

Pourtant, il n'y a pas si longtemps depuis les débuts de la revue Atlantic Progress et le monde de l'entrepreneurship a quelque peu changé.

Les gouvernements, les banques, les sociétés d'État et les institutions du secteur privé ont trouvé des moyens de promouvoir les entrepreneurs et de leur rendre hommage. (Il n'y a qu'à jeter un coup d'œil aux prix des entrepreneurs de l'année, parrainés par les grandes et les petites entreprises, ainsi que par les gouvernements).

Le magazine Atlantic Progress fait la promotion de la création de la richesse. C'est en quelque sorte une « marche à suivre » visant la croissance de l'entreprise et un babillard où sont annoncés les différentes activités d'établissements de réseaux et les conférences qui ont toutes pour but d'appuyer les entreprises et d'augmenter leur nombre.

Les entrepreneurs créent la richesse. Sans leur vision, leur courage et leur détermination tenace à réussir, il n'y aurait aucune prospérité, aucun avenir.

Encouragez vos entreprises locales... dès aujourd'hui!! 🌟

Neville Gilfoy est éditeur du magazine Atlantic Progress.

Pour consulter le rapport GEM 2000 ou pour le télécharger :
http://www.entreworld.org/Bookstore/Product.cfm?DID=6&Product_ID=64&CATID=22
Site Web de GEM : <http://www.gemconsortium.org/>

Les TI et les petites entreprises

vues de l'intérieur

PAR MONICA DIOCHON

Pourquoi les petites entreprises hésitent-elles à se connecter à Internet alors que cet outil semble leur offrir des occasions de croissance illimitées? Est-ce qu'elles disposent de l'infrastructure technologique pour se connecter? Dans quelle mesure utilisent-elles les technologies de l'information (TI) dans leurs opérations? Un groupe de chercheurs de l'école des affaires et des systèmes d'information Gerald Schwartz, de l'université St. Francis Xavier à Antigonish (N.-É.), a récemment effectué un sondage auprès de petites entreprises de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard afin d'obtenir des réponses à toutes ces questions.

Des 177 propriétaires de petites entreprises (moins de 100 employés) qui ont répondu à ce sondage, 90 % ont dit utiliser au moins un ordinateur au travail. Ces entrepreneurs font des affaires dans une grande diversité de secteurs, dont les suivants : vente au détail (22 %), services d'hébergement et d'alimentation (15 %), services à la clientèle ou au consommateur (5 %), secteur de la santé, de l'éducation ou des services sociaux (6 %), fabrication (10 %), construction (10 %), communications (6 %), vente en gros (4 %) et autres (22 %). Les entreprises sondées allaient de la nouvelle entreprise à la société bien établie, et la période moyenne d'exploitation était de vingt ans.

Bien que toutes les entreprises se soient dites très satisfaites de la technologie qu'elles utilisent, on a noté de grandes différences dans l'intensité de l'utilisation des TI. Les utilisateurs les plus convaincus ont dit s'être servi des TI dans au moins quatre de leurs activités commerciales au cours des trois dernières années. Parmi ces activités, mentionnons entre autres la gestion des stocks, la comptabilité, la publicité, les communications, la vente, la planification et la recherche.

Peu importe la taille et l'âge de l'entreprise, on a remarqué qu'il existe un lien solide entre l'intensité de l'utilisation des TI et les bienfaits perçus de leur utilisation. En effet, dans les entreprises qui se servent intensivement des TI, on croit qu'elles sont un moyen d'offrir des produits ou des services nouveaux ou améliorés, de desservir ou de créer de nouveaux marchés et de faire concurrence afin de fidéliser sa clientèle. Par contraste, les entrepreneurs qui utilisent très peu les TI disent qu'ils économisent ainsi du temps et de l'argent et qu'ils savent où recueillir des renseignements plus vite et à moindres coûts.

Toutes les entreprises qui ont répondu au sondage ont dit avoir très peu recours aux agences gouvernementales pour obtenir des conseils ou de l'information sur les TI, ce qui pose un défi tant aux fournisseurs de services qu'aux responsables des politiques. Il faut trouver une méthode proactive pour inciter les petites entreprises à utiliser davantage les TI, plus particulièrement afin de profiter des occasions qu'offre Internet. En se renseignant au sujet des étapes qui mènent à l'adoption des TI dans une entreprise, il est possible de cibler l'aide voulue afin de répondre aux besoins uniques d'une entreprise. Les grands utilisateurs qui veulent adopter les TI à des fins stratégiques sont davantage susceptibles et capables de profiter des occasions qu'offre Internet.

Les grands utilisateurs des TI sont souvent concentrés dans certains secteurs, ce qui signifie que certaines entreprises sont mieux disposées que d'autres à tirer profit des TI qu'elles utilisent déjà. Une subvention pour la formation en TI afin de développer l'expertise au sein d'une entreprise ou encore une incitation fiscale pour l'amélioration des systèmes de TI aideraient les entreprises à composer avec les contraintes financières.

Pour les petites entreprises qui veulent accroître leurs activités, les TI représentent un excellent moyen d'accéder à de nouveaux marchés et d'offrir des produits et des services améliorés. Puisque l'expertise interne dans la gestion des systèmes informatiques est associée à l'augmentation de l'utilisation, cela laisse sous-entendre que tout entrepreneur qui désire accroître ses activités et qui utilise Internet afin de profiter des occasions offertes par la nouvelle économie devrait songer à embaucher et à garder des employés compétents dans le domaine des TI.

Beaucoup de petites entreprises des Maritimes tirent profit de la technologie, et bien d'autres encore songent à le faire. Le défi que doivent maintenant relever les fournisseurs de services est d'aider la communauté des petits entrepreneurs à donner davantage de valeur à leurs activités au moyen de la technologie. 📌

Monica Diochon est membre à temps plein de la faculté de l'école Gerald Schwartz.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur cette recherche, communiquer avec l'un des membres de l'équipe : Monica Diochon mdiochon@stfx.ca ; David Pugsley dpugsley@stfx.ca ; Rene Reitsma rreitsma@stfx.ca ou Barry Wright bwright@stfx.ca

Centre OFB au (N.-B.)

suite de la page 4

Kent aient préféré faire appel à des agents de développement de l'entrepreneurship dans la collectivité pour travailler auprès des jeunes, des écoles et des groupes relevant de Jeunes entreprises afin de les aider à acquérir des compétences en leadership et en entrepreneurship, le groupe du comté de Restigouche a opté pour la mise sur pied d'un centre OFB.

« Il faut expliquer aux jeunes que la possibilité de se lancer en affaires à un moment ou à un autre de leur vie est une idée tout à fait réaliste, et que l'entrepreneurship est une option de carrière comme une autre », indique Raymond Gallant, agent de développement stratégique à l'APECA au N.-B. « Il est impossible de créer une culture davantage axée sur l'entrepreneurship sans penser aux jeunes, car les connaissances et l'expérience que ceux-ci vont acquérir leur permettront d'élargir leurs horizons de carrière. Il s'agit d'un investissement dans le capital humain de demain. »

Les personnes qui se rendent au centre OFB y trouvent une atmosphère ouverte et des apprentis en entrepreneurship ayant suivi une formation qui leur permet d'aider les nouveaux entrepreneurs ou les entrepreneurs potentiels à atteindre leurs objectifs. Dans le cadre du programme d'extension du centre OFB, les apprentis ont commencé à travailler dans les écoles et dans la collectivité, y offrant des ateliers personnalisés, de l'appui et des ressources pour la création d'options de carrière et d'avenir.

La collecte des fonds nécessaires à la mise sur pied de ce centre OFB s'est faite de manière tout à fait unique. En effet, on a d'abord obtenu du financement des deux ordres de gouvernement, puis on a demandé une aide financière additionnelle au milieu bancaire. Ainsi, la Fédération des caisses populaires acadiennes et la section locale des Caisses populaires de la région de Restigouche sont devenues partenaires du projet. « Ce procédé entièrement communautaire nous a permis de partir d'une base conceptuelle qui a éventuellement mené à la mise sur pied du centre », explique Raymond Gallant.

On examine actuellement la possibilité d'ouvrir d'autres centres OFB dans la province, et d'autres options sont également à l'étude. « Ce projet ne deviendra une réalité que lorsque des représentants de la collectivité se rassembleront dans le but de cerner les besoins des partenaires locaux et de voir s'ils ont la volonté d'appuyer ce type d'activité, affirme Raymond. Ce n'est qu'à ce moment-là que ce type de services sera assuré. » 📌

Le centre OFB de Campbellton est situé au 4^e étage de la gare Via Rail, à Campbellton. Le numéro de téléphone est le (506) 753-4570. Pour obtenir de l'information sur ce centre OFB et sur d'autres centres, consulter le site www.ofbnetwork.com

...il existe un lien solide entre l'intensité de l'utilisation des TI et les bienfaits perçus...

E-Net Atlantique : des compétences de base essentielles

Le programme E-NET Atlantique est un nouveau projet du Comité des collèges de l'Atlantique pour le développement entrepreneurial (CCADE) visant à promouvoir le développement de l'entrepreneurship et à offrir de l'appui entrepreneurial dans les collèges communautaires du Canada atlantique. Le concept a pris forme parce qu'un nombre toujours croissant d'étudiants et de professeurs ont demandé un appui plus solide en entrepreneurship au Canada atlantique.

« Ce projet des plus intéressants donnera à nos collèges régionaux l'occasion de renforcer l'esprit d'entrepreneurship qui règne dans les campus », explique Paul Chafe, président du CCADE. « Nous ne ménageons aucun effort pour faire de nos collèges un foyer du développement de l'entrepreneurship, et nous croyons que ce nouveau programme nous permettra de nous rapprocher considérablement de notre objectif. »

« Le projet pilote comprenait une discussion avec l'Association des clubs d'entrepreneurs étudiants du Québec (ACEE), un organisme qui offre de l'appui entrepreneurial du même genre dans un milieu francophone, poursuit M. Chafe. Cette affiliation nous permet d'échanger des renseignements et de renforcer nos groupes dans les deux langues officielles. L'ACEE du Québec est un moyen précieux qui nous permet d'interagir avec un réseau toujours grandissant de jeunes entrepreneurs. »

Les étudiants aussi bien que les professeurs reconnaissent que ce type de programme peut grandement enrichir leur expérience collégiale. En outre, le programme donne aux étudiants des leçons de vie et d'affaires qu'ils pourront mettre en pratique pendant et une fois leur programme de formation terminé.

Des programmes de ce genre se sont révélés particulièrement utiles dans d'autres établissements d'enseignement d'un peu partout au pays.

L'un des problèmes majeurs dans les collèges est que les programmes d'un ou deux ans n'ont pas été conçus de manière à encourager le développement entrepreneurial ou à appuyer les étudiants de niveau collégial. C'est cette réalité qui a motivé le CCADE à concevoir et à mettre en œuvre le projet pilote dans le but de favoriser l'entrepreneurship dans les campus collégiaux du Canada atlantique. Deux collèges francophones et quatre collèges anglophones ont participé à ce projet, qui a jeté les bases d'une expansion qui permettra possiblement à 17 collèges d'y participer cette année.

Le modèle choisi pour les clubs de E-NET Atlantique met l'accent sur les besoins des étudiants collégiaux inscrits

à des programmes d'un ou deux ans. Contrairement aux autres clubs de ce genre, E-NET crée un milieu véritablement entrepreneurial et innovateur dans lequel chaque club a le pouvoir de diriger et de travailler. L'élément le plus utile est peut-être le réseau de soutien et de collaboration composé de professeurs, de membres de l'administration, d'anciens élèves, d'intervenants de la collectivité, de membres du CCADE et d'autres clubs.

« Notre objectif est de créer un réseau pour les étudiants et les étudiantes du niveau collégial qui leur permettra de perfectionner leurs compétences en entrepreneurship », explique Rachel Couturier, membre du conseil d'administration et enseignante au Collège communautaire de Dieppe du CCADE. « Ce programme les aide à mieux comprendre ce qui se passe et à trouver les ressources dont ils ont besoin. En outre, il facilite les échanges entre les professeurs et les étudiants, ce qui pourrait éventuellement favoriser l'entrepreneurship, le développement économique communautaire, la création d'entreprises ou tout autre projet découlant de l'expérience entrepreneuriale. »

Ce projet fait partie du processus visant à « entrepreneurialiser » le système collégial, c'est-à-dire à montrer aux professeurs comment offrir des cours davantage axés sur l'entrepreneurship et à gérer le campus d'une manière entrepreneuriale. « Les professeurs du niveau collégial sont des personnes très innovatrices », explique Susan Nelson, qui a contribué au lancement du projet étudiant. « J'ai demandé à mes étudiants de me dire ce qu'ils veulent que nous fassions pour eux. C'est ce qui m'a motivée à travailler au projet E-NET. »

Le CCADE est un organisme sans but lucratif dont l'objectif est d'améliorer les interactions entre les professeurs du niveau collégial du Canada atlantique et d'offrir aux étudiants un réseau favorisant l'innovation, le perfectionnement des compétences et la collaboration en entrepreneurship.

E-NET Atlantique s'adresse à tous les étudiants du niveau collégial. Les membres de la collectivité qui veulent devenir entrepreneurs ou leaders de l'entrepreneurship peuvent se joindre à E-NET Atlantique à titre de membres affiliés de la collectivité. Pour obtenir des formulaires de demande, se rendre à l'adresse www.acced-ccade.com ou joindre le CCADE, par téléphone au (709) 738-5525 ou par fax au (709) 738-5535. 🐦

...le programme donne aux étudiants des leçons de vie et d'affaires qu'ils pourront mettre en pratique pendant et une fois leur programme de formation terminé.



WEBLIAISONS

Sphère : Le monde du travail recréé

PAR VINCENT GILBERT

Fondé en 1998, le magazine Sphère – et son pendant anglais Realm – offrent aux jeunes entrepreneurs de précieux outils dans leur recherche de stratégies d'affaires, de nouveaux débouchés et de relations dans l'industrie. Le site Web officiel du magazine, qui vient répondre au besoin de ressources en ligne, est un outil créé par des jeunes entrepreneurs pour des jeunes entrepreneurs.

Le site Web de Sphère offre une multitude d'outils et de ressources utiles dont un calendrier d'activités réparties par province, une liste de ressources par catégorie pour les entreprises, une section « petites annonces », un bulletin électronique gratuit et des articles sur des sujets susceptibles d'intéresser les entrepreneurs en herbe.

Une section du site digne de mention est Le Cyberclub, qui offre un forum de discussion permettant aux navigateurs d'exprimer leurs idées et leurs points de vue sur les tendances et les enjeux actuels dans le monde des affaires. Les adeptes de l'interaction peuvent aussi se joindre au « bavardoir », dans lequel des discussions en temps réel ont lieu entre des jeunes entrepreneurs, des mentors et bien d'autres personnes que le domaine intéresse. Ce site donne aux jeunes une occasion en or d'établir un réseau avec des entrepreneurs du Canada et d'ailleurs.

L'aspect le plus séduisant du site de Sphère est sûrement l'abondance des profils de jeunes entrepreneurs qu'il contient. Ces profils, présentés de manière dynamique et offrant plein de conseils aux nouveaux propriétaires d'entreprise, sont des ressources essentielles pour les entrepreneurs en herbe puisqu'ils donnent des exemples concrets de personnes qui ont réussi. Ces personnes sont les héros et les mentors des nouveaux entrepreneurs.

En outre, le site comprend une barre de navigation très utile qui guide efficacement les internautes vers les diverses sections du site.

Bref, qu'ils naviguent pour les affaires ou par plaisir, les jeunes entrepreneurs et les éducateurs en entrepreneurship trouveront sur le site Web de Sphère des tonnes de renseignements d'affaires intéressants et des exemples de ce que l'information peut aider à créer – des nouveaux venus bien informés sur la scène de l'entrepreneurship. 🐦



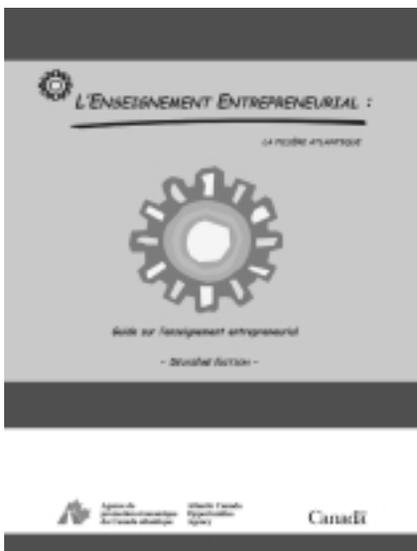
A U C A L E N D R I E R

Pour publier un événement : 1 800 561-7862, poste 3800 ou info@acoa-apeca.gc.ca

| DATE | ÉVÉNEMENT | ENDROIT | PROVINCE | RENSEIGNEMENTS |
|------------------------|---|---------------|------------|---|
| 21 au 24 oct. | Colloque pancanadien sur le développement économique communautaire : Vive la diversité Hôtel Citadel Halifax | Halifax | (N.-É.) | Amanda Fraser : (902) 424-6633; fraseraj@gov.ns.ca ; www.cedinstitute.ca |
| 10 au 19 nov. | Jeunes entrepreneurs du Canada atlantique Mission commerciale au Mexique CDEE | Mexico City | Mexique | Yuminary Marval 1 800 590-8481 www.planetentrepreneur.com |
| 23 nov. | Foire-Info | Yarmouth | (N.-É.) | 1 800 910-1154 |
| 17 au 19 jan. | Mentorat Canada : Conférence nationale | Toronto | (ON) | 1 888 247-3609 http://www.mentorcanada.ca |
| 14 au 16 fév. 2002 | Symposium du CCADE | Charlottetown | (Î.-P.-É.) | acced@acced-ccade.com |
| D'oct 2001 à mars 2002 | 1 ^{er} Congrès Virtuel Mondial de jeunes entrepreneurs et de PME | | | http://www.visionglobal.org/ Courriel : info@visionglobal.org |

Mettre les jeunes sur la voie du succès

Une nouvelle édition de l'Enseignement entrepreneurial vient tout juste de paraître. Elle est actuellement en cours de distribution aux enseignants et aux personnes ressources dans tout le Canada atlantique.



L'Enseignement entrepreneurial est un guide complet de promotion de l'entrepreneurship par l'enseignement conçu pour aider les enseignants, les instructeurs, les aides pédagogiques et les conseillers en affaire à présenter aux jeunes les défis et les occasions qu'offre l'entrepreneurship. Le guide se penche sur des questions comme l'apprentissage et les styles d'enseignement, les étudiants entrepreneurs, l'éducation active en entrepreneurship dans les écoles du Canada atlantique, les occasions postsecondaires et les ressources disponibles en entrepreneurship.

L'Enseignement entrepreneurial, un projet mis de l'avant par la Direction de l'entrepreneurship et du perfectionnement des compétences en affaires de l'APECA, obtient l'appui du Comité des collèges de l'Atlantique pour le développement entrepreneurial et des ministères de l'Éducation du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve et du Labrador.

Renseignements : www.acoa-apeca.gc.ca ou 1 800 561-7862.

Malheureusement absent ?

*Vous n'avez pu assister à la conférence du Conseil Canadien de la PME et de l'entrepreneuriat à l'Université Laval ? Pas de problèmes, **Entrepreneurship Atlantique** vous tient au courant. Vous trouverez, dans les prochains numéros du bulletin, un résumé des exposés et des recherches clés présentés à la conférence. Grâce à **Entrepreneurship Atlantique**, c'est tout comme si vous aviez été là.*

QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Nous aimons recevoir du courrier. Y'a-t-il des sujets que vous souhaiterions voir aborder? Avez-vous des suggestions d'articles? Faites-nous part de vos commentaires, idées, préoccupations... nous voulons que cette publication vous soit utile.

info@acoa-apeca.gc.ca