

ACCÈS OUEST

DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST CANADA

avril - juin 2001

LE NOM VOUS DIT PEUT-ÊTRE QUELQUE CHOSE, MAIS SAVEZ-VOUS CE QUE FAIT DEO?

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) s'est vu confier par le gouvernement du Canada un rôle innovateur dans le secteur des politiques, des programmes et des services de promotion des possibilités de développement économique. Bien que son mandat n'ait pas changé depuis sa création en 1987, la façon dont DEO remplit ce mandat a évolué pour s'adapter aux changements survenus dans les économies de l'Ouest, du Canada et du monde entier.

Au départ, DEO était un organisme en avance sur son temps qui, pour répondre aux besoins des entreprises de l'Ouest, a accordé des prêts directs aux entreprises pendant de nombreuses années. À cette époque, d'autres ministères dans les autres régions du Canada offraient des subventions et non des prêts, pour stimuler le développement économique.

En 1995, DEO a changé de cap et a mis un terme à sa pratique d'accorder des prêts aux entreprises. Le Ministère a plutôt décidé d'axer ses efforts sur d'autres secteurs, par exemple les fonds de prêts ciblés sur des secteurs à croissance rapide en collaboration avec des institutions financières; le travail en partenariat avec les administrations provinciales et les associations industrielles dans le contexte d'initiatives diverses; la création d'un guichet unique d'accès à l'information pour permettre aux entrepreneurs de se prévaloir des services et des programmes gouvernementaux; l'expansion des activités communautaires de développement économique; la protection et la promotion des intérêts de l'Ouest dans la capitale nationale.

Afin d'aborder plus efficacement les défis et de mieux saisir les occasions de la nouvelle économie axée sur le savoir, DEO a de nouveau orienté ses programmes et ses services. Beaucoup de nos programmes actuellement offerts aux petites et moyennes entreprises relèvent de secteurs comme le

développement des entreprises et de l'entrepreneuriat ou encore l'innovation.

Si vous êtes un petit entrepreneur qui cherche à faire son chemin dans les ténèbres et que vous avez besoin qu'on fasse un peu de lumière sur ce qu'il faut savoir lorsqu'on exploite une petite entreprise, nous sommes là pour vous aider. Il suffit de prendre le téléphone ou la souris. Nous vous aiderons à faire vos premiers pas dans le monde du commerce électronique, à planifier votre entreprise, nous vous fournirons de l'information sur les options de financement, l'exportation et les façons de vendre aux gouvernements, nous vous expliquerons comment attirer des gens qui détiennent depuis peu un diplôme d'études postsecondaires pour faire du marketing international ou améliorer vos capacités en sciences et technologie de manière à rester concurrentiel.

Nous avons déjà fait tout le travail auprès des institutions financières pour établir des programmes de prêts dans certains secteurs cible comme les petites entreprises et certains secteurs spécifiques de l'économie dont la croissance est particulièrement rapide.

Mais cela n'est pas tout! DEO a formé un Réseau de services aux entreprises de l'Ouest Canadien. Ce réseau englobe non seulement tous les bureaux de DEO, mais également les Centres de services aux entreprises du Canada, les bureaux de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs, les Sociétés d'aide au développement des collectivités ainsi que les organisations de développement économique francophones ...le tout à l'échelle de l'Ouest, soit plus de 100 points de service.

DEO a mis au point des initiatives stratégiques dans des secteurs particulièrement importants pour l'Ouest. D'ailleurs, le Ministère est l'organisme fédéral responsable de programmes comme le Programme

suite page 4



Canada

www.deo.gc.ca

1-888-338-WEST

ACCÈS OUEST

avril - juin 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
Saskaton (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

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)
(Francophonie)*

L'Ouest canadien est une partie vibrante de notre pays et un intervenant majeur dans l'économie mondiale. Pour assurer leur prospérité dans cette nouvelle économie, les Canadiens et les Canadiennes de l'Ouest s'appuient davantage sur le savoir, l'entrepreneuriat et l'innovation et moins sur les ressources naturelles.

Dans cet environnement en constante évolution, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) offre des programmes et des services qui prennent avantage de ces nouvelles possibilités. Nos objectifs sont de stimuler le développement et la diversification de l'économie, de rehausser l'influence de l'Ouest dans les processus décisionnels nationaux, d'améliorer les services aux entrepreneurs de l'Ouest et de faciliter la

coopération entre le fédéral et les provinces.

DEO a maintenant articulé sa planification autour de quatre secteurs d'activité : Innovation, Partenariats et coordination, Développement des entreprises et de l'entrepreneuriat, Recherche et analyse économique. En outre, DEO joue un rôle prépondérant dans la coordination des efforts d'autres ministères fédéraux qui mettent en œuvre des programmes nationaux et, lorsque le besoin se fait sentir, d'autres initiatives comme l'aide économique aux sinistrés.

Tous les programmes et les stratégies de DEO visent à respecter les engagements du gouvernement du Canada de fournir des services axés sur le citoyen et d'offrir un nombre toujours plus grand de services en direct.

DEO est fermement déterminé à satisfaire les besoins de TOUS les entrepreneurs, y compris ceux d'entre eux qui sont des femmes, des Autochtones, des handicapés, des jeunes et les entrepreneurs des collectivités francophones. En élargissant et en stimulant le potentiel économique de l'Ouest, nous créons des possibilités et engendrons une prospérité qui doit être accessible à tous.

Cette approche inclusive sur le plan des perspectives est un élément fondamental du mode de fonctionnement de mon Ministère – nous travaillons main dans la main avec les Canadiens de l'Ouest. ♣

POUR UNE EXPOSITION PROFESSIONNELLE \$\$ PAYANTE

La commercialisation de vos produits et de vos services peut se révéler une entreprise laborieuse et dispendieuse. C'est pourquoi il importe d'optimiser le rendement de vos fonds en exposant ce que vous avez à offrir dans des salons et des expositions qui répondent à vos besoins. Selon votre secteur d'activité, vous pourriez chercher à sensibiliser le marché à votre entreprise, à établir des réseaux, à prospecter pour des clients, à présenter de nouveaux produits ou services ou encore à pénétrer de nouveaux marchés.

Quelle que soit la nature de vos objectifs, assurez-vous de bien définir votre auditoire cible et ne retenez que les expositions qui peuvent vous mettre en contact avec des clients potentiels. Les expositions professionnelles sont nombreuses, c'est pourquoi il existe des annuaires qui vous aideront à trouver celle qui vous convient le mieux.

Les bons filons engendrent les bonnes ventes

Une exposition qui remplit ses promesses vous mettra en communication avec des personnes que vos vendeurs pourront transformer en clients. La recherche révèle que 80 p. 100 de toutes les expositions sont mal planifiées, que 43 p. 100 des acheteurs potentiels reçoivent la documentation après avoir acheté auprès d'une autre entreprise et que 18 p. 100 signalent n'avoir jamais reçu la documentation.

Bon nombre d'organismes de grandes expositions professionnelles offrent maintenant des outils comme les systèmes de dépistage des prospects dotés de lecteurs optiques au laser. Ainsi, grâce à ces systèmes, les renseignements au sujet des participants inscrits sont saisis dans une base de données informatisée. Les exposants se servent du lecteur optique pour décoder un symbole de type code à barres qui se trouve sur les macarons des participants qui entrent dans le kiosque et ajoutent ces renseignements à la base de données spécifique de l'exposant. Ces outils ont bel et bien leur utilité puisqu'ils fournissent l'information sur papier et sur support informatique, ils ne sont pas en mesure d'intégrer les autres renseignements qui peuvent être déterminants lorsque vous essayez d'assurer le suivi auprès des clients.

La promotion dans les expositions peut prendre diverses formes.

- Les brochures sont bien utiles, mais il est inutile d'en avoir un trop grand nombre – il suffit d'inscrire « copie du kiosque » et de poster la brochure après avoir trouvé un bon filon.
- Les tirages sont un moyen efficace d'obtenir beaucoup de noms, mais ils ne vous permettent pas de savoir qui parmi ces noms sont des prospects sérieux. Il est donc recommandé de veiller à ce qu'il existe un rapport entre le prix et le produit ou le service que vous offrez. Ainsi vous attirerez des clients sérieux. Demandez à ceux qui souhaitent participer de remplir un coupon de participation auquel vous aurez intégré quelques questions de marketing.
- Si vous prévoyez utiliser les cadeaux promotionnels, ne les laissez pas simplement sur la table. Offrez vos cadeaux aux



clients éventuels pendant que vous vantez les mérites de votre entreprise, cela donnera plus de poids à votre discours.

Les cartes en-tête sont un outil très efficace. Bien que vous ayez la possibilité de façonner vos propres cartes en-tête d'après vos besoins d'affaires, voici quelques idées sur les renseignements qui vous aideront à ne rien oublier d'important au sujet de votre client potentiel.

1. *Poste* – le client occupe-t-il un poste décisionnel ou d'influence?
2. *Situation financière* – l'entreprise peut-elle se permettre de faire des affaires?
3. *Urgence* – cette entreprise a-t-elle un besoin urgent d'un fournisseur? – établir un ordre de priorité dans vos prospects.
4. *Identité* – nom, poste, nom de l'entreprise, adresse, numéro de téléphone et de télécopieur de votre prospect.
5. *Obstacles* – raisons pour lesquelles vous ne pourrez pas faire affaire avec cette entreprise?
6. *Besoin* – de quoi cette entreprise a-t-elle besoin?

N'oubliez pas de bien prendre note de vos promesses quant au suivi ou tout autre commentaire qui pourrait vous être utile plus tard. Pour économiser du temps, agrafez la carte d'affaires du prospect dans la section identité de votre carte.

À la fin de l'exposition, vous aurez récolté de bons renseignements et de bons prospects que vous pourrez ensuite aborder par ordre de priorité. Préparez vos lettres de suivi à l'avance, assurez-vous de bien remplir toutes les promesses faites à l'exposition et ayez un

plan pour établir des contacts permanents.

De toute évidence, il faut offrir de bons produits ou de bons services ainsi qu'un excellent service à la clientèle pour satisfaire les clients, mais l'utilisation de cartes en-tête dans une exposition améliorera la qualité des prospects et, par conséquent, la vente de votre produit ou de votre service. En outre, ces cartes vous éviteront de perdre du temps à explorer des voies sans issues.

Diverses organisations et plusieurs établissements d'enseignement offrent des cours pour apprendre à faire un étalage et à former le personnel de votre kiosque sur les façons de briser la glace ou de mettre un terme à la conversation avec un visiteur. ♣

CARTE EN-TÊTE	
Nom de l'exposition :	
Date :	
Activité :	
Liquidités :	
Identité :Nom:	
Poste:	
Organisation:	
Adresse:	
N° téléphone:	
N° télécopieur:	
Obstacles :	
Besoin :	
Suivi promis :	
Commentaires :	

LE NOM VOUS DIT PEUT-ÊTRE QUELQUE CHOSE, MAIS SAVEZ-VOUS CE QUE FAIT DEO?

suite de la page 1

Infrastructures Canada et les Ententes de partenariat pour le développement économique de l'Ouest (EPDEO). Ajoutons à cela les ressources nécessaires pour faire face à des initiatives fédérales comme la refonte de la pêche au saumon sur la côte Ouest et la gestion des efforts de réhabilitation après des sinistres comme les inondations au Manitoba, pour ne donner que ces deux exemples, et on comprend facilement à quel point DEO doit être polyvalent pour pleinement satisfaire les besoins de l'Ouest.

Rien n'est plus facile que de communiquer avec DEO étant donné que le Ministère possède des bureaux dans tous les grands centres urbains, un numéro 1-800 qui vous met automatiquement en communication avec le bureau de DEO le plus près de chez vous — 1-888-338-9378, et un site Web — www.deo.gc.ca — qui s'améliore sans cesse pour mieux offrir ses programmes et ses services en direct.

Vous trouverez plus d'information sur nos quatre secteurs d'activités, nos programmes et nos services ainsi que sur l'orientation que s'est fixé DEO et les services qu'il met à la disposition des Canadiennes et des Canadiens de l'Ouest en parcourant le présent numéro. ♣

LES PROGRAMMES ET LES SERVICES DE DEO

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) a mis au point une stratégie pour être en mesure de relever les nouveaux défis économiques et stratégiques ainsi que les priorités des Canadiens de l'Ouest. Nous avons donc établi quatre grands secteurs d'activité qui nous permettront de satisfaire efficacement les besoins spécifiques de l'Ouest canadien et des entreprises de cette région. Ces secteurs sont les suivants : Développement des entreprises et de l'entrepreneuriat, innovation, Partenariat et coordination, Recherche et analyse économiques.

À DEO, ces secteurs d'activités tiendront lieu de cadre pour l'élaboration de nouveaux programmes et services visant à aider les entrepreneurs de l'Ouest canadien à réussir et à promouvoir le développement et la croissance économiques. Au fur et à mesure que les nouveaux programmes ou services sont offerts au public, Accès Ouest vous tiendra au courant des nouveaux développements.

DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES ET DE L'ENTREPRENEURIAT

DEO soutient activement la croissance et le développement des entreprises de l'Ouest canadien par l'intermédiaire de programmes et de services rentables et innovateurs qui favorisent la réussite des petites entreprises. Les petites et moyennes entreprises (PME) sont le pivot de l'économie de l'Ouest. Les petites et micro-entreprises créent environ 50 p. 100 de tous les emplois dans l'Ouest, une proportion environ 5 p. 100 plus élevée que dans le reste du pays. Pour croître et prospérer dans l'économie mondiale d'aujourd'hui, les PME doivent avoir accès à de l'information sur les entreprises et la gestion, à du capital ainsi qu'à des ressources qui les aideront à tirer parti des nouvelles technologies et de l'information sur l'exportation, la vente aux gouvernements et le commerce électronique.

À l'heure actuelle, DEO offre bon nombre de programmes et de services aux PME par l'intermédiaire de son Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien, lequel, en plus de DEO, englobe les bureaux de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs, des Centres de services aux entreprises du Canada, des Sociétés d'aide au développement des collectivités et des organisations de développement économique francophone dans l'Ouest, soit plus de 100 points de services. DEO et ses partenaires de réseau entendent :

- Offrir de l'information et des services de counselling en gestion d'entreprise aux PME et aux entrepreneurs dans le but de les aider à améliorer leurs capacités de gestion des entreprises;
- Améliorer l'accès au capital de risque pour les PME en créant des fonds de prêts spécialisés dans des secteurs spécifiques et des services d'orientation et de renvois vers les autres sources de financement;
- Promouvoir une plus grande sensibilisation des PME au commerce électronique et les inciter à adopter ces méthodes

- en leur offrant des séminaires et des services de consultation;
- Aider les PME de l'Ouest à améliorer leur degré de préparation à l'exportation en offrant des cours de perfectionnement et des services de consultation en exportation;
- Poursuivre le **Programme d'emploi en commerce international (PECI)** – un programme où l'on jumelle des diplômés de fraîche date à des PME qui cherchent à se doter de nouvelles compétences dans les domaines du marketing et de l'exportation; et
- Fournir de l'information aux PME sur la vente aux gouvernements, et les aider à cerner et à prendre avantage des possibilités de participer à d'importants marchés fédéraux, soit une démarche qui comporte d'importants avantages régionaux pour l'Ouest.

Pénétrer sur de nouveaux marchés peut se révéler une entreprise dispendieuse. Grâce au **Programme d'emploi en commerce international (PECI)** de DEO, les petites et moyennes entreprises peuvent prendre avantage de l'explosion du commerce international tout en donnant la chance à des diplômés de fraîche date de travailler sur des projets d'envergure internationale. Les diplômés peuvent cerner des marchés internationaux et en définir les caractéristiques, élaborer des stratégies pour les marchés d'exportation et les mettre à exécution, préparer des documents promotionnels aux fins d'exportation et les faire traduire, modifier les emballages pour répondre aux exigences spécifiques du marché ou diriger les activités de promotion des produits sur les marchés d'exportation.

Le PECI assume jusqu'à 37 500 \$ du salaire du diplômé sur une période de trois ans. Pour plus de détails concernant les critères d'admissibilité au programme, communiquez avec DEO ou rendez vous sur notre site Web à l'adresse suivante : <http://www.wd.gc.ca/fra/export/xitpp.html>.

En collaboration avec ses partenaires de réseau et d'autres organisations, DEO met à la **disposition des petites et moyennes entreprises toute une gamme de programmes et de services**, y compris des programmes à l'intention des femmes entrepreneurs, des handicapés, des jeunes, ainsi que des entreprises autochtones et de la collectivité francophone. Les Sociétés d'aide au développement des collectivités sont situées dans les petites villes et dans les régions rurales de l'Ouest canadien. Ces organisations offrent des programmes d'investissements généraux et le Programme d'aide aux entrepreneurs ayant une incapacité. Les bureaux de l'Initiative pour les femmes entrepreneurs offrent des programmes spécifiquement conçus pour répondre aux besoins des femmes entrepreneurs tandis que les organisations de développement économique francophone et autochtone offrent des services dans leurs propres secteurs d'expertise. Pour plus d'information sur les programmes de DEO, communiquez avec DEO ou visitez notre site Web, section du Développement économique et communautaire, où vous trouverez des liens vers les sites des partenaires qui offrent ces programmes.

DEO a établi des **programmes de prêts** en collaboration avec bon nombre d'institutions financières un peu partout dans l'Ouest afin de rehausser les capitaux auxquels peuvent accéder les entreprises qui œuvrent dans des secteurs généralement considérés à risques, notamment, les technologies de pointe, la technologie de l'information, les télécommunications et la transformation à valeur ajoutée de produits agricoles. DEO appuie également de nombreux programmes de micro-prêts à l'intention des petites entreprises, y compris un programme conçu sur mesure pour les entrepreneurs autochtones. Grâce à ses programmes de fonds pour les prêts, DEO a réussi à convaincre le secteur privé d'investir des fonds dans les secteurs qui présentent un facteur de risque plus élevé, les secteurs nouveaux ainsi que les petites entreprises qui cherchent à exporter. DEO offre des conseils pour la planification et sélectionne les candidats, mais l'approbation finale des prêts est laissée à l'institution financière qui juge chaque demande sur des données

commerciales. Pour plus d'information sur les divers fonds de prêts de DEO, communiquez avec DEO ou visitez notre site Web à l'adresse suivante : <http://www.wd.gc.ca/fra/finance/xnetwork.html>.

INNOVATION

Étant donné la nature de son mandat qui consiste à promouvoir la diversification, DEO, depuis sa création, investit dans l'innovation au moyen des programmes existants, de diverses initiatives stratégiques et des Ententes de partenariats pour le développement économique de l'Ouest dans le but d'inciter un investissement comparable de la part des gouvernements provinciaux. DEO a investi environ 440 millions de dollars dans plus de 2 500

projets innovateurs depuis 1988. Au cours des dernières années en particulier, le Ministère a soutenu plus de 100 initiatives stratégiques dans des secteurs comme : les sciences de la vie, les nouveaux médias, les piles à combustibles, l'océanographie, la recherche médicale et le programme du Centre canadien de rayonnement synchrotron.

Les objectifs de DEO dans le secteur de l'innovation incluent :

- investir de façon stratégique dans les principales technologies en vue d'augmenter la capacité d'innovation dans l'ouest canadien, de renforcer les groupements technologiques et d'accroître la commercialisation de la recherche et de la technologie;
- élaborer et mettre en œuvre des programmes et des services de soutien aux PME en adoptant des technologies et des processus innovateurs;
- poursuivre le **Programme premiers emplois en sciences et en technologie** afin de soutenir les diplômés de fraîche date et les PME; et
- travailler avec les fonctionnaires fédéraux et provinciaux ainsi qu'avec les universités et l'industrie pour favoriser une approche stratégique de soutien mutuel en vue d'édifier dans l'Ouest canadien une économie innovatrice et axée sur le savoir.

À DEO, ces secteurs d'activités tiendront lieu de cadre pour l'élaboration de nouveaux programmes et services visant à aider les entrepreneurs de l'Ouest canadien à réussir et à promouvoir le développement et la croissance économiques.

LES PROGRAMMES ET LES SERVICES DE DEO

suite de la page 5

Les investissements de DEO dans l'innovation tiendront donc compte des priorités et des possibilités qui se manifesteront dans chaque province et à l'échelle de l'Ouest. Nous nous efforcerons également de promouvoir les liens entre les organisations de recherche nationales et celles de l'Ouest, et nous mettrons sur pied des initiatives visant à faire en sorte que les activités soient coordonnées, qu'elles s'appuient sur les forces régionales et qu'elles soutiennent les priorités nationales.

Le programme Premiers emplois en sciences et en technologie permet aux petites et moyennes entreprises de l'Ouest canadien d'employer des diplômés de fraîche date des programmes de sciences, de technologie et de génie. Grâce à ce programme, les PME de l'Ouest canadien peuvent employer les personnes dont elles ont besoin pour rester concurrentielles et rentables dans les marchés d'aujourd'hui. Ainsi, tout en permettant aux entreprises de se procurer les compétences et l'expertise nécessaires pour exceller dans ce qu'elles font, le programme fournit aux diplômés la chance d'acquérir une expérience précieuse dans leur secteur d'activité.

Le programme Premiers emplois en sciences et technologie fournit jusqu'à 37 500 \$ du salaire du diplômé sur une période de trois ans. Pour plus de détails concernant les critères d'admissibilité de ce programme, communiquez avec DEO ou visitez notre site Web à l'adresse suivante : <http://www.wd.gc.ca/fra/finance/programs/xfirstjb.html>.

PARTENARIAT ET COORDINATION

Dans l'Ouest canadien, DEO joue un rôle important sur deux plans importants, soit l'édification des partenariats avec les gouvernements des provinces de l'Ouest et la défense des intérêts de l'Ouest auprès du gouvernement du Canada. Ces activités sont importantes pour cimenter une coopération intergouvernementale et assurer des mesures conjointes dans les secteurs d'intérêt mutuel. En tant qu'élément clé de notre stratégie à long terme, le Ministère entend continuer à participer activement à des partenariats stratégiques et à rechercher les possibilités d'assumer le leadership et la coordination des programmes et des services économiques offerts aux Canadiens de l'Ouest.

Grâce à ses formules de coopération avec d'autres ordres de gouvernement, DEO a pu jouer un rôle déterminant dans la promotion de la croissance économique et des possibilités d'emploi dans l'Ouest. À titre d'exemples de nos activités, mentionnons les Ententes de développement urbain et les **Ententes de partenariat pour le développement économique de l'Ouest (EPDEO)**.

Dans le cadre des ententes officielles de développement urbaines à Winnipeg, Edmonton et Vancouver, DEO et d'autres ministères fédéraux ont pu joindre leurs efforts à ceux des gouvernements provinciaux et municipaux en vue de planifier et de coordonner ensemble des activités visant à régler des problèmes de développement urbain. Pour l'avenir, DEO prévoit de travailler avec ses partenaires des administrations fédérale, provinciales et

municipales ainsi qu'avec les principaux intervenants en vue de cerner les nouvelles possibilités de coopération et de mesures conjointes.

En 1997, DEO a commencé à participer aux EPDEO avec les quatre provinces de l'Ouest. DEO et les quatre gouvernements des provinces de l'Ouest ont investi 160 millions de dollars dans les EPDEO actuelles, qui prendront fin en 2002.

Au cours des prochains mois, DEO consultera chaque administration provinciale afin de déterminer dans quelle mesure il convient de renouveler les EPDEO et pour discuter des secteurs potentiels d'activités conjointes. DEO participe aussi à bon nombre de forums avec les quatre administrations provinciales où l'on aborde tout une gamme de questions de développement économique et autres.

Les priorités stratégiques à long terme de DEO sont les suivantes:

- continuer de favoriser des liens de travail étroits avec les administrations provinciales afin de renforcer la coopération fédérale-provinciale, de réduire le dédoublement des efforts et d'encourager une participation plus vaste des gens de l'Ouest aux avantages de la croissance économique;
- explorer les possibilités d'activité conjointe des administrations fédérale et provinciales en vue d'aborder des difficultés régionales en matière de développement économique et les priorités dans des secteurs comme l'innovation communautaire, l'adaptation communautaire ainsi que les questions de développement rural et urbain; et
- animer et participer à des forums intergouvernementaux afin d'élaborer une approche de collaboration à l'égard des principales priorités fédérales relativement aux questions horizontales susceptibles d'engendrer des partenariats avec d'autres ordres de gouvernement, d'autres ministères fédéraux et le secteur privé pour la mise en œuvre des stratégies fédérales dans des secteurs comme le développement économique autochtone.

RECHERCHE ET ANALYSE ÉCONOMIQUES

Dans l'esprit de sa stratégie pour l'avenir, DEO augmentera sa capacité de fournir des recherches et des analyses économiques de l'Ouest canadien. Ce faisant, le Ministère sera appelé à travailler en étroite collaboration avec d'autres groupes de recherche et d'autres organisations gouvernementales pour faire en sorte qu'on porte plus d'attention aux questions et aux tendances dans l'Ouest du Canada et qu'on cherche à mieux les analyser. Ces activités auront également pour effet d'assurer aux décideurs politiques de l'Ouest de disposer de recherches pertinentes sur les questions propres à l'Ouest et de partager les découvertes de la recherche sur des questions d'intérêt pour l'ensemble de la région.

Ainsi, les résultats de ces travaux rehausseront la capacité de DEO de conseiller adéquatement les décideurs fédéraux sur les enjeux dans l'Ouest, de promouvoir une meilleure compréhension de l'économie de l'Ouest et d'aider DEO et les autres ministères fédéraux à concevoir des programmes et des systèmes capables de répondre aux besoins et aux priorités des Canadiens de l'Ouest.♣

SERVEZ-VOUS DE VOTRE CARTE D'AFFAIRES!

Vous cherchez un outil de marketing qui ne coûte pas cher? Ne cherchez pas plus loin que vos cartes d'affaires!

C'est la carte d'affaires qui donne à vos clients la première impression de votre entreprise, donc que vous en soyez à vos débuts ou que vous soyez un entrepreneur aguerri, voici quelques règles simples dont il faut se souvenir.

La carte d'affaires ne peut pas contenir tous les renseignements pertinents sur votre entreprise, il est donc inutile de vouloir la surcharger. Optez pour la simplicité. Inscrivez-y votre nom et votre titre, le nom et le logo de votre entreprise (le logo devrait toujours être l'élément le plus grand sur la carte), l'adresse, les numéros de téléphone et de télécopieur de l'entreprise ainsi que votre adresse électronique. Assurez-vous de choisir un caractère facilement lisible. Il ne faut pas non plus lui donner une forme inhabituelle,

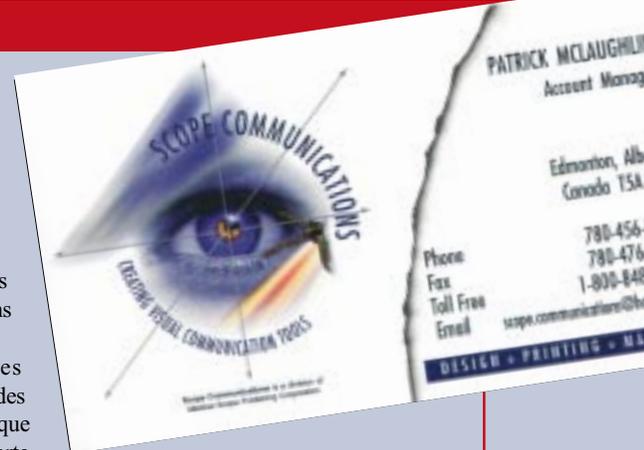
car elle sera difficile à ranger dans un système de rangement prévu pour les dimensions normales de cartes d'affaires.

Les couleurs, la formulation et la texture de votre carte d'affaires sont autant d'éléments qui rendent votre carte attrayante et transmettent une image satisfaisante de votre entreprise. En fait, le genre d'entreprise que vous exploitez devrait guider la conception de la carte d'affaires. Par exemple, une entreprise de consultant devrait avoir une carte qui évoque une image de professionnalisme et de fiabilité, c'est-à-dire une carte traditionnelle avec des caractères noirs sur fond blanc, gris ou beige, est sans doute le meilleur choix. Par contre, un centre de divertissement pour enfants préférera sans doute opter pour des couleurs plus vives avec le texte en caractères enfantins.



Utilisez votre carte d'affaires comme outil de marketing...

- Assurez-vous de toujours avoir des cartes d'affaires dans votre portefeuille.
- Donnez quelques cartes supplémentaires aux clients qui se disent satisfaits et demandez-leur de les donner à d'autres clients potentiels.
- Faites publier votre carte dans n'importe quelle publication qui a une section de cartes d'affaires, ces annonces sont généralement très abordables.
- Veillez à toujours laisser votre carte lorsque vous avez un rendez-vous chez votre médecin, votre dentiste, votre mécanicien, votre coiffeur, etc. et demandez à ces professionnels de vous référer des clients.
- Lorsque vous envoyez du courrier ou payez des factures par la poste, joignez toujours votre carte d'affaires
- Laissez votre carte d'affaires dans les bibliothèques et affichez-les sur les babillards communautaires ou au supermarché ou sur les babillards scolaires.
- Échangez vos cartes d'affaires avec des amis lors des réunions sociales.
- Joignez vous à des organisations, des clubs ou des associations et assurez-vous que tous les membres ont votre carte.
- Si vous êtes membre d'un centre de santé, demandez à la réceptionniste si vous pouvez laisser quelques cartes sur le comptoir ou sur un babillard.



NOUS ATTENDONS VOS RÉACTIONS!

La publication Accès Ouest a été améliorée et nous aimerions savoir ce que vous pensez de sa nouvelle présentation!

La conception graphique de « Innovation » présente non seulement un lien visible avec la gamme de services que DEO offre aux entreprises dans le domaine de l'Innovation, mais elle converge avec celle utilisée dans de nombreux autres produits du ministère – le graphisme des expositions, les couvertures de rapports, les pochettes d'information et les signets. Le concept de couleur vive et attrayant de ces produits,

et la réaction positive du public et des employés de DEO à leur égard, nous ont incité à intégrer ce logo à Accès Ouest.

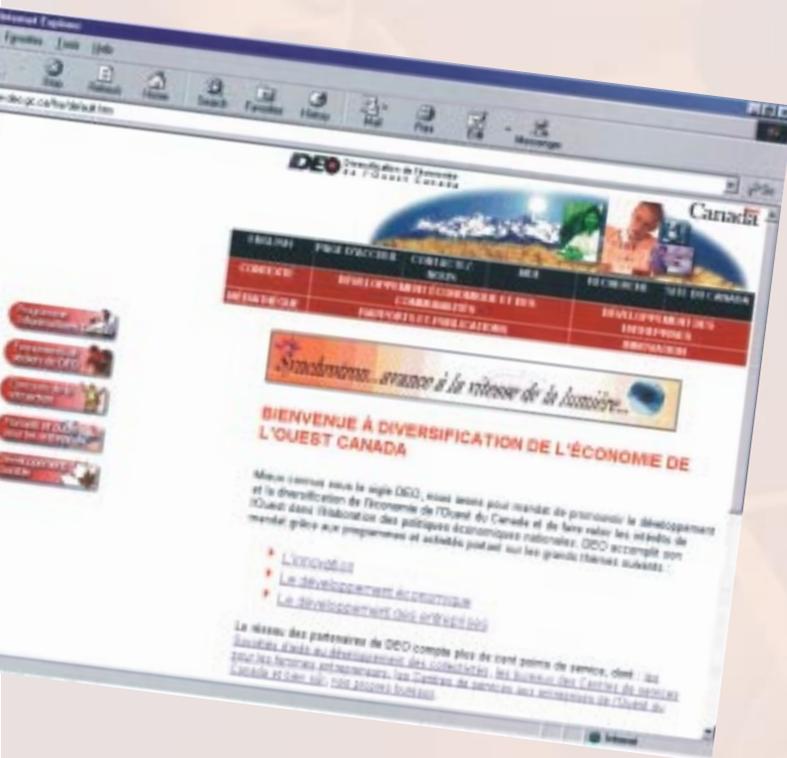
Si vous avez des commentaires – bons ou mauvais - à propos de cette nouvelle conception, veuillez nous les faire parvenir en direct à access.west@wd.gc.ca ou appelez-moi au (780) 495-4982. ✪

Barb Steele
Rédactrice

Retourner le courrier non distribuable à :

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

ACCÈS OUEST EN DIRECT!



plus constant aux services et aux programmes. Le volet un de GED est maintenant terminé, c'est-à-dire que tous les renseignements sur les principaux programmes et les formulaires les plus courants de DEO sont maintenant disponibles en direct.

Il y a déjà quelques temps maintenant qu'Accès Ouest est disponible en format PDF sur le site de DEO, mais, dans le cadre de l'initiative GED, nous travaillons sans relâche pour améliorer cet accès, entre autres en offrant le bulletin en format HTML afin de le rendre accessible à tous les lecteurs. Bien sûr, cette nouvelle possibilité ne sera pas entièrement fonctionnelle avant quelques temps, mais nous sommes déterminés à atteindre ce but en très peu de temps.

Donc, en tant que lecteur, vous avez deux options : vous pouvez recevoir notre bulletin par la poste ordinaire ou vous pouvez vous abonner à la version en direct.

L'abonnement est facile et rapide

Il est plus facile que jamais de s'abonner à Accès Ouest! Visitez le site Web de DEO au www.deo.gc.ca, rendez vous à la Médiathèque et accédez au service d'inscription à Accès Ouest.

- Nouveaux abonnements – vous pouvez choisir l'abonnement en direct ou sur papier et ce, dans les deux langues officielles.
- Assurez-vous de fournir votre adresse postale actuelle ou votre adresse électronique pour que les renseignements de notre base de données soient toujours à date.
- Changez votre abonnement à la copie sur papier pour la version en direct en indiquant que vous souhaitez mettre votre abonnement à jour.
- Les lecteurs peuvent également demander à ne plus figurer dans notre base de données s'ils ne souhaitent plus recevoir notre bulletin.

À chaque fois qu'un numéro est publié, vous recevrez un avis par courriel assorti d'un lien direct vers le dernier numéro d'Accès Ouest et un index des sujets traités dans le numéro courant. Vous pourrez ainsi consulter ce numéro à votre guise et, ce faisant, contribuer à réduire le gaspillage de papier et appuyer DEO dans sa démarche de développement durable.

Nous sommes toujours à l'affût de moyens pour nous améliorer. Ainsi, si vous avez des questions ou des commentaires, ou encore si vous voulez en savoir plus sur Accès Ouest, n'hésitez pas à communiquer avec Barb Steele au (780) 495-4982 ou par courriel à l'adresse suivante : access.west@wd.gc.ca. 🍁

Rien ne vaut Internet pour rejoindre un plus grand public et rester à la fine pointe du progrès. Bien sûr, Internet n'est pas encore à la portée de tout le monde, mais de plus en plus d'entreprises et de foyers se servent de cette incroyable et stimulante fenêtre sur le monde qui nous donne accès à plus d'information qu'il est possible d'imaginer.

Le gouvernement du Canada s'est engagé à ce que : *D'ici 2004, nous voulons être connus dans le monde entier comme le gouvernement le mieux branché avec ses citoyens. Les Canadiens et les Canadiennes auront accès à toute l'information et à tous les services gouvernementaux en direct, à l'endroit et au moment qui leur conviennent. Cet engagement a été confirmé à nouveau dans le discours du Trône de janvier 2001 : Le gouvernement continuera de travailler à offrir d'ici 2004 tous ses services en direct, de manière à être mieux branché avec les citoyens.*

Le discours du Trône d'octobre soulignait que *l'initiative Gouvernement en direct (GED)* est un engagement du gouvernement fédéral d'offrir aux citoyens et aux entreprises un accès plus rapide, plus pratique et