

DES AFFAIRES DE L'ONTARIO

Publié par le ministère du Développement économique et du Commerce

Les petites entreprises optimistes face à l'avenir



Dans l'économie changeante de ce nouveau millénaire, les petits entrepreneurs ont adopté une stratégie plus énergique pour relever les nouveaux défis.

Pourtant, la forte croissance observée chez les petites entreprises en Ontario se fait très discrètement sentir.

« Nos membres sont généralement optimistes », déclare Brien Gray, premier vice-président, Politique et Affaires provinciales de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI). « Le dernier sondage effectué auprès d'eux en avril dernier révélait une baisse de l'optimisme, quoique moindre que dans d'autres études. Nous sondons à nouveau nos membres présentement et les propos pessimistes sont plutôt rares. »

Selon le sondage, près de la moitié (45,8 pour 100) des répondants de l'Ontario s'attendent à un meilleur rendement des entreprises en 2001. Un tiers des répondants

ontariens prévoient embaucher du personnel supplémentaire dans les trois prochaines années. Les plus optimistes travaillent dans les secteurs financier, manufacturier et des services aux entreprises.

M. Gray souligne le fait que le récent ralentissement économique est concentré en partie dans le secteur de la technologie.

« Nous faisons face à mon avis à deux types d'économie, dit-il. D'abord, celle de la haute technologie, dont le rendement est inégal, puis l'économie traditionnelle dans son ensemble, dont fait partie le secteur de la haute technologie. Une part importante de la demande dans ce secteur provenait des services Internet et des projets relatifs au problème de l'an 2000. En outre, nous venons de connaître trois années de grande prospérité. Dans l'ensemble, le secteur des petites entreprises ne suit pas la même cadence que l'an dernier, mais n'a rien perdu de sa vitalité. »

Une opinion que partage d'ailleurs le président de la Chambre de commerce de l'Ontario, Douglas Robson, qui fait

remarquer qu'une croissance économique de l'ordre de deux pour 100 est loin d'indiquer une récession.

« Toutes les conditions essentielles à la santé de l'économie sont réunies, dit-il. L'inflation est sous contrôle, le taux d'emploi est relativement élevé et les taux d'intérêt sont en baisse – sans oublier les changements dans la structure de l'économie ontarienne. En effet, celle-ci est maintenant plus équilibrée, les secteurs des services et de la technologie ayant gagné en importance. »

Selon les experts, même si les défis qui se posent aux petites entreprises ont changé depuis l'année dernière, les perspectives à long terme demeurent néanmoins favorables.

« D'une certaine façon, c'est une bonne chose que d'avoir ce problème », dit le professeur Niraj Bhargava, directeur général du Queen's Centre for Enterprise Development (QCED) à Kingston, en Ontario. « La durabilité est désormais chose essentielle, ce qui force les entreprises à adopter tôt un bon modèle d'entreprise. Le secteur de la technologie

suite à la page 6

À L'INTÉRIEUR

Des entreprises clientes branchées grâce au gouvernement page 3

Éliminer les obstacles page 5

Encart spécial sur les programmes et services page 7

La Commission de réduction des formalités administratives consulte les petites entreprises

Les propriétaires et exploitants de centaines de PME de la province ont eu l'occasion de faire part de leur opinion sur les obstacles au commerce lorsque la Commission de réduction des formalités administratives les a consultés à la fin de l'été et à l'automne 2001.

« Les PME créent plus d'emplois que tout autre secteur économique », a déclaré le premier ministre Harris, qui a demandé à la Commission de consulter les petites entreprises des quatre coins de l'Ontario afin de cerner les obstacles à la croissance économique. « L'opinion de ces entrepreneurs est importante pour nous et pour l'avenir de la province. »

« Il ne faut jamais tenir la compétitivité économique pour acquise au sein de l'économie mondiale, reconnaît Doug Robson, président de la Chambre de commerce de l'Ontario. Je suis ravi de constater que la Commission s'intéresse activement aux idées et aux conseils des petites et moyennes entreprises ontariennes. »

« En plus de réduire les impôts, le gouvernement Harris veut réduire les formalités administratives pour favoriser la création d'emplois, a ajouté Bob Runciman, ministre du Développement économique et du Commerce. Comme la plupart des emplois sont créés par les petites entreprises, il faut, en toute logique, éliminer les politiques et les restrictions qui les briment. »

Déterminer les obstacles au commerce des petites entreprises

Les coprésidents de la Commission, Frank Sheehan et le député de Scarborough Est, Steve Gilchrist, se sont chargés des consultations.

« Nous avons posé des questions, nous avons écouté et nous réagissons en éliminant les formalités administratives inutiles, a déclaré M. Sheehan. Nous voulons faire en sorte que l'Ontario continue d'offrir un climat qui favorise l'investissement et la création d'emplois parce que les Ontariens désirent profiter des avantages que procure une économie vigoureuse et en plein essor. »

« Nous continuerons d'éliminer tout ce qui étouffe l'emploi et l'investissement », a insisté M. Gilchrist.

À partir de ces consultations, le gouvernement proposera des solutions concrètes pour laisser la voie libre aux gens d'affaires.

La Commission s'est entretenue avec des entrepreneurs locaux oeuvrant dans des secteurs économiques variés. Les consultations ont eu lieu à Belleville, Brockville, Burlington, Chatham, Gravenhurst, Guelph, Kitchener-Waterloo, Niagara Falls, North York, Penetanguishene, Peterborough, Port Hope, Sarnia, Scarborough, St. Catharines, Stratford, Sudbury, Thunder Bay, Toronto et Windsor.

Prochaines étapes

La Commission, qui a aidé 170 entreprises et personnes à triompher des formalités administratives, a modifié des règlements périmés afin de faciliter les affaires.



Un échantillon de taille : le premier ministre de l'Ontario, Mike Harris (au centre), et les coprésidents de la Commission de réduction des formalités administratives, Steve Gilchrist et Frank Sheehan, montrent un échantillon des centaines de milliers de pages de formules et de documents que l'Ontario élimine en vue de laisser la voie libre aux entrepreneurs.

« Ce gouvernement a tenu sa promesse de réduire les formalités administratives », affirme M. Gilchrist. L'Ontario a adopté 13 projets de lois de réduction des formalités, abrogé plus de 50 lois, modifié plus de 200 autres lois et éliminé 1 700 règlements. « Nous nous attaquons maintenant à de gros défis sur ce plan et nous comptons sur les intervenants pour nous dire ce qu'ils trouvent important afin que nous puissions améliorer le climat commercial. »

La série de réunions a tablé sur ces succès.

Si vous désirez en savoir plus sur la Commission de réduction des formalités administratives, veuillez consulter son site Web à l'adresse www.redtape.gov.on.ca.

Des entreprises clientes branchées grâce au gouvernement

La plupart des gouvernements offrent une foule de renseignements en direct, mais peu d'entre eux offrent autant de services que l'Ontario aux petites entreprises. Qu'il s'agisse d'enregistrer une nouvelle société en ligne, de participer à une mission commerciale « virtuelle » ou de consulter instantanément les lois pertinentes les plus récentes, l'Ontario offre de tout.

« Nous voulons donner aux sociétés clientes un meilleur accès aux services gouvernementaux », explique Jim Evans, conseiller principal à la Division de la prestation intégrée des services du ministère des Services aux consommateurs et aux entreprises. « L'objectif est de permettre aux entreprises de traiter avec le gouvernement comme elles le font avec d'autres entreprises. »

M. Evans est directeur général du projet
Entreprises branchées
de l'Ontario, un
élément clé de
la stratégie
gouvernementale de

réduction des formalités administratives. Ce service permet aux petites entreprises de s'enregistrer auprès du gouvernement à l'un des 145 terminaux de libre-service dans la province. Des opérations qui autrefois nécessitaient des semaines, comme la recherche ou l'enregistrement de noms commerciaux, s'effectuent maintenant en 20 minutes par voie électronique. Il en va de même pour l'inscription à la taxe de vente au détail, à l'impôt-santé des employeurs et à la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail.

L'Ontario s'est également associé à l'Agence canadienne des douanes et du revenu afin d'ouvrir un « guichet unique » pour plusieurs opérations communes aux gouvernements provincial et fédéral. Les gens d'affaires peuvent maintenant s'inscrire aux fins de la TPS, de l'impôt des sociétés, des retenues à la source et des comptes d'importations/exportations au même moment où ils enregistrent ou renouvellent une raison sociale auprès du gouvernement de l'Ontario. Ces services en direct sont offerts par terminal dans 16 endroits clés de la province.

Ontario Export inc. (OEI), le principal organisme de promotion commerciale de l'Ontario, profite également de la révolution des cyber-affaires.

Il peut être long et coûteux de se faire connaître sur un marché étranger. Ontario Export inc.

suite à la page 14

Qu'est-ce que MyBIS?

L'abondance de renseignements disponibles en ligne peut créer certains problèmes : comment demeurer au fait des nouveautés sans passer la moitié de la journée à naviguer sur Internet? Entreprises branchées de l'Ontario offre un nouveau service de courriel qui vous tient au courant sans trop d'efforts.

Les abonnés à « MyBIS » (le service d'information professionnelle) reçoivent périodiquement des messages électroniques adaptés à leurs besoins particuliers. Il leur

suffit de choisir les options (fiscalité, formation, exportations, importations, etc.) qui correspondent le mieux à leur domaine d'affaires. Selon ces sélections, le système parcourt les bases de données associées et envoie automatiquement un message personnalisé dans lequel se trouvent des hyperliens pertinents. Les abonnés ne reçoivent de courriel que lorsque de nouveaux hyperliens sont ajoutés à la bibliothèque de MyBIS ou sont mis à jour. Pour vous abonner à ce service gratuit, consultez le site www.ccr.gov.on.ca/obc.

POINT DE VUE



En octobre, nous rendons *Hommage à la petite entreprise*. Chaque année, pendant tout le mois d'octobre, notre gouvernement souligne l'énorme contribution des petites entreprises ontariennes. Nous mettons l'accent sur les réalisations de nombreux entrepreneurs dynamiques. Nous reconnaissons officiellement que les petites entreprises sont l'une des principales forces motrices de notre économie. Enfin, nous remercions les

PME d'avoir créé plus de la moitié des nouveaux emplois en Ontario.

Dans le présent numéro, nous dressons le portrait de plusieurs petites entreprises prospères de l'Ontario. Nous mettons également en évidence un bon nombre des mesures prises par le gouvernement pour assurer leur compétitivité, leur réussite et leur croissance.

Par exemple, nous avons récemment adopté une stratégie axée sur les petites entreprises qui consiste à transformer le réseau provincial de centres d'aide aux nouvelles entreprises en centres d'encadrement des petits entrepreneurs, où on offre une gamme plus étendue de services. Mon collègue Joe Spina, député de Brampton Centre, a parrainé la création de ces centres il y a quelques années, et cette idée est de plus en plus populaire. Chacun d'eux aidera les entrepreneurs pendant la phase de démarrage et au cours des cinq premières années de croissance, qui sont cruciales. On créera également un conseil consultatif chargé de veiller à ce que notre réseau provincial de soutien leur apporte toute l'assistance possible.

Nous donnerons aux petits entrepreneurs un accès plus vaste et plus rapide aux services gouvernementaux. Grâce à la technologie, les entreprises peuvent maintenant inscrire leur raison sociale en ligne ou se faire connaître sur un marché étranger sans qu'aucun déplacement ne soit nécessaire. Ontario Export inc., le principal organisme de promotion commerciale de la province, organise des missions commerciales « virtuelles », un moyen économique pour les entreprises de connaître les possibilités d'exportation et d'entrer en contact avec des clients potentiels par vidéoconférence.

Notre gouvernement cherche de nombreuses autres façons à répondre aux besoins des PME. Et il continue d'être à l'écoute. La Commission de réduction des formalités administratives consulte activement les petites et moyennes entreprises afin de cerner les difficultés qu'elles connaissent en raison de la paperasserie et des obstacles qui nuisent à la croissance. Nous voulons éliminer ces difficultés, tant pour faire économiser du temps et de l'argent aux entrepreneurs que pour faire profiter les Ontariens de la vigueur économique et des emplois qui découlent de la réussite des petites entreprises.

Depuis 1995, les PME ont contribué à la création de 836 000 emplois. Notre gouvernement continuera de maintenir une saine conjoncture économique afin qu'elles puissent en créer davantage. Pendant le *Mois de l'hommage à la petite entreprise*, nous saluons la ténacité, l'engagement et l'apport des entrepreneurs ontariens.

Au nom du gouvernement de l'Ontario, je tiens à remercier toutes les entreprises, grandes et petites, dans toutes les villes et collectivités de l'Ontario. Ensemble, nous assurerons la compétitivité, la prospérité et la force de notre province.

Bob Runciman
Ministre du Développement économique
et du Commerce

Différentes associations bilatérales appuient les nombreuses communautés culturelles de l'Ontario

L'Ontario célèbre sa diversité depuis longtemps. Toronto, en particulier, est considérée comme l'une des villes les plus multiculturelles au monde. On estime que 48 pour 100 de sa population est formée d'immigrants et qu'on y parle plus d'une centaine de langues. Les membres de ces communautés font profiter toutes les régions de la province de leurs talents d'entrepreneurs en bâtissant des entreprises prospères et en créant des emplois pour les Ontariens.

Il existe une foule d'associations et d'organismes commerciaux ethniques auxquels peuvent s'adresser les entrepreneurs qui désirent obtenir de l'aide pour démarrer et développer leur entreprise, notamment la « Association of Chinese Canadian Entrepreneurs » (ACCE). Depuis 1992, l'ACCE fait la promotion de l'entrepreneuriat et aide les Sino-canadiens à fonder de nouvelles entreprises. Comptant sur un solide réseau de membres, elle offre des séminaires et des ateliers et tient des congrès.

Depuis trois ans, l'ACCE organise un congrès d'affaires annuel pour les entrepreneurs sino-canadiens. « Cette année, pour la première fois, nous associerons ce congrès à des organismes d'affaires très en vue à l'occasion d'un événement tenu conjointement avec Enterprise Toronto, affirme Wilbert Lai, président de l'ACCE. Nous voulons mettre les entrepreneurs chinois en contact avec tous les Canadiens. » Ce congrès, qui comprendra des séances en mandarin, en cantonais et en anglais, aura lieu en novembre au Palais des congrès du Toronto métropolitain.

L'ACCE collabore avec le ministère du Développement économique et du Commerce et d'autres partenaires à l'organisation de la remise annuelle de prix aux entrepreneurs sino-canadiens. L'événement de prestige, qui se tient en mars, souligne la réussite de membres de la communauté chinoise de l'Ontario. Par la suite, les gagnants sont invités à participer à un forum de gens d'affaires et à faire part de leur expérience à d'autres entrepreneurs. Pour connaître la procédure de mise en nomination pour les prix 2002, consulter le site www.acce.ca.

« Le commerce est une voie naturelle d'intégration, affirme M. Lai. Notre association

crée des liens avec des organismes communautaires afin de faire connaître nos services aux nouveaux immigrants. Nous mettons à la disposition des entrepreneurs un bon réseau de ressources gouvernementales, éducatives et financières. Nous faisons en sorte qu'ils connaissent tous les choix qui s'offrent à eux. »

La Chambre de commerce italienne de Toronto est un autre organisme commercial important. Membre d'un réseau international de 66 chambres de commerce italiennes, elle s'occupe de la promotion des échanges bilatéraux entre l'Italie et le Canada. Depuis 40 ans, elle offre un appui aux gens d'affaires italo-canadiens en aidant leurs entreprises à voir le jour, à croître et à exporter vers de nouveaux marchés. Elle aide également les sociétés italiennes à se tailler une place sur le marché canadien.

« Le milieu italien des affaires de Toronto est formé de petites et moyennes entreprises, qui oeuvrent en grande partie dans le secteur agroalimentaire », explique Luigi Casagrande, directeur général de la Chambre de commerce italienne de Toronto. Celle-ci compte actuellement 300 membres, qu'elle tient au courant des occasions d'affaires et de coentreprises. Elle organise également des salons professionnels, des missions commerciales et des congrès et offre des séminaires, des conférences et des possibilités de constitution de réseaux. « Nous aidons les entreprises à percer un nouveau marché et à établir le bon contact au bon moment », affirme M. Casagrande.

Le Conseil commercial Canada-Pakistan met l'accent sur la promotion des échanges commerciaux. Il organise des missions commerciales entre le Canada et le Pakistan, dirige les membres qui ont besoin de renseignements d'ordre commercial ou de soutien à l'exportation vers les organismes gouvernementaux appropriés et aide les entreprises à trouver les bons mandataires ou partenaires. « La santé, l'éducation, la technologie de l'information, l'agroalimentaire et l'environnement sont des secteurs très forts en Ontario et nous encourageons les entreprises pakistanaïses à explorer ces marchés. Nous collaborons



également avec des sociétés canadiennes intéressées par des coentreprises de transfert de technologie avec le Pakistan », indique Andy Merchant, président du Conseil commercial Canada-Pakistan.

La chambre de commerce de l'Union européenne à Toronto est une autre association de gens d'affaires efficace. Elle a été créée en 1995 pour promouvoir les relations commerciales entre l'Union européenne et le Canada et compte 14 membres, qui représentent chacun un pays faisant partie de l'Union européenne. Cet organisme planifie des séminaires et des événements relatifs aux échanges commerciaux, à l'investissement et à la gestion d'une entreprise dans les pays de l'Union européenne et en laisse la promotion aux chambres de commerce qu'il chapeaute.

« En ce moment, la transition à l'euro retient l'attention générale, explique Lionel Goffart, secrétaire et contrôleur de la chambre de commerce de l'Union européenne à Toronto. Chose étonnante, certaines entreprises qui font des affaires en Europe ne sont pas bien renseignées sur l'euro. Nous désirons remédier à la situation avant que l'euro ne devienne la monnaie unique de l'Union européenne le 1^{er} janvier 2002. » La Chambre prévoit donner un séminaire au sujet de la dernière phase de la transition en novembre.

On peut trouver des renseignements sur ces organismes bilatéraux et beaucoup d'autres sur le site www.infoexport.gc.ca/bilateral/tableofcontent-f.asp.

Éliminer les obstacles

Quel est le plus important obstacle à la réussite des petites entreprises? Neuf entrepreneurs sur 10 répondront qu'obtenir du financement, et tout particulièrement du financement de base, est la plus grosse difficulté à laquelle ils se sont heurtés. Pour les entrepreneurs en devenir nouvellement installés au Canada, c'est encore plus difficile. Sans réseau d'amis ou d'associés et sans cote de crédit, l'entrepreneur immigrant doit souvent se débrouiller seul.

Ganesan Sugumar se trouvait dans cette situation à son arrivée au Canada en provenance du Sri Lanka, en 1992. Même s'il était déjà un homme d'affaires prospère ayant une participation dans des sociétés financières et touristiques, M. Sugumar a décidé, avec son épouse, de s'installer au Canada. Aujourd'hui, le Sugshe Group est une société florissante qui comprend quatre magasins de vente au détail situés au centre-ville de Toronto, une bijouterie spécialisée à Scarborough et, ce qui compte le plus aux yeux de M. Sugumar, Sugshe Finance Canada Inc.

« J'ai déjà été financier et je sais ce que vivent les entrepreneurs qui essaient d'emprunter pour se lancer en affaires, explique M. Sugumar. Je savais que lorsque ma propre entreprise serait bien établie, je fonderais une société financière pour aider les autres à démarrer. »

Créée en 1998, Sugshe Finance Canada Inc. offre des prêts aux petites entreprises et des conseils de démarrage aux nouveaux entrepreneurs. Jusqu'ici, la société a aidé 18 d'entre eux à fonder des entreprises qui prospèrent dans divers secteurs, notamment l'élaboration de logiciels, la vente au détail, la confiserie et les importations/exportations.

« Nous avons prêté plus d'un million de dollars, affirme M. Sugumar, et nous avons aussi versé un dividende de 20 pour 100 à notre conseil d'administration. Pour les prêteurs, le potentiel est énorme. »

M. Sugumar souligne que tous les clients de sa société financière se sont vus, à un moment ou à un autre, refuser un prêt par une institution financière traditionnelle. En offrant des prêts de l'ordre de 500 \$ à 50 000 \$, Sugshe Finance Canada Inc. dessert un marché pratiquement laissé pour compte par les plus grandes sociétés.

« Moi aussi, j'ai vu ma demande de prêt rejetée à mes débuts, alors je sais comment



Ganesan Sugumar – « Je crois qu'il faut regarder plus loin que sa propre communauté ethnique et faire affaire avec des gens de toutes les origines. »

on se sent, dit-il. Je ne veux pas que les gens aient peur lorsqu'ils se lancent en affaires. Maintenant que je suis bien établi, je peux aider les autres à démarrer. »

De nombreux entrepreneurs immigrants résolvent le problème du financement en empruntant à des parents ou des amis, soit au Canada, soit dans leur pays d'origine. Le Sugshe Group procède différemment.

« Je crois qu'il faut regarder plus loin que sa propre communauté ethnique et faire affaire avec des gens de toutes les origines, opine M. Sugumar. C'est ce que je fais dans le cas de mes magasins de détail et c'est aussi ce que nous faisons avec la société financière. Si je m'étais limité à ma propre communauté, je ne crois pas que j'aurais connu autant de succès. »

Les magasins de M. Sugumar témoignent de ce principe, car on y trouve une grande variété de produits spécialisés (souvenirs, vêtements, produits alimentaires courants) qui attirent les touristes ainsi que des clients issus d'au moins 50 groupes

ethniques. Son personnel de vente représente 10 pays différents.

« Nulle part au monde peut-on voir autant d'ethnies et de cultures différentes », affirme M. Sugumar, qui a représenté le Canada à titre d'observateur électoral en Serbie l'an dernier. « Choisir de vivre en Ontario fut la bonne décision pour moi. Je ne regrette rien. »

Les petites entreprises font de grosses affaires

Les petites et moyennes entreprises ontariennes contribuent énormément à la croissance économique et à la création d'emplois dans notre province.

- Les petites entreprises ont créé la majorité des 836 000 nouveaux emplois recensés en Ontario depuis 1995.
- Les petites entreprises créeront une plus grande part des 825 000 nouveaux emplois en Ontario entre 2000 et 2005 que tout autre segment de l'économie.

Selon les plus récentes statistiques tirées du document *Variations de l'emploi* de Statistique Canada :

- Près de 53 pour 100 (52,9 pour 100) de tous les emplois sont créés par de petites entreprises comptant moins de 50 employés.
- Les entreprises comptant moins de 100 employés créent 61,7 pour 100 de tous les emplois en Ontario.
- Les entreprises comptant moins de 100 employés représentent 96 pour 100 de toutes les sociétés de la province.

L'avenir s'annonce bien

Les perspectives sont très bonnes pour les PME ontariennes.

Elles demeurent favorables cette année, l'indice de confiance des entreprises étant le plus élevé en Ontario. Selon l'enquête annuelle de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) sur la situation des entreprises, 44,7 pour 100 des 8 000 répondants s'attendent en 2001 à un meilleur rendement que celui de l'an dernier.

Les perspectives d'emploi dans les petites entreprises ontariennes semblent également prometteuses. Un tiers de tous les répondants ont indiqué qu'ils prévoient embaucher davantage de personnel au cours des trois prochaines années dans les secteurs des services commerciaux, de la fabrication et des services financiers.

Les bonnes nouvelles ne s'arrêtent pas là, car de plus en plus de petites entreprises continuent de réussir. Selon le numéro de décembre 2000 du *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise* publié par Industrie Canada, 2 498 faillites ont été signalées au deuxième trimestre de l'an 2000, comparativement à 2 564 au deuxième trimestre de 1999, soit une baisse de 2,6 pour 100 du nombre de faillites pour cette période.

Une nouvelle stratégie pour soutenir les petites entreprises

Qu'il s'agisse d'une jeune entreprise de haute technologie ou encore de la pizzeria du coin, les petites entreprises, essentielles à la croissance et au dynamisme de l'économie ontarienne, ont sur elle un impact énorme. En effet, elles créent des connaissances et de la richesse, répondent aux besoins des consommateurs et permettent aux entrepreneurs nés de réaliser leurs rêves. Les petites entreprises (moins de 50 employés) créent aussi 53 pour 100 de tous les nouveaux emplois en Ontario.

Le gouvernement ontarien reconnaît depuis longtemps l'importance du secteur des petites entreprises et collabore depuis le début avec les municipalités et le secteur privé pour fournir aux petites entreprises des services pertinents en vue d'assurer leur réussite.

« Nous sommes fiers de l'aide que nous apportons aux PME. Nous savons aussi qu'en cette époque de concurrence de plus en plus vive, les entrepreneurs font maintenant face à de plus grands défis », a déclaré le ministre du Développement économique et du Commerce, Bob Runciman. « Après les avoir écoutés, nous avons élaboré une nouvelle stratégie spécialement conçue pour répondre à leurs besoins. »

Lancée en juin dernier, la Stratégie des centres d'encadrement des petits entrepreneurs pour l'Ontario fait monter d'un cran la qualité des services offerts par le gouvernement. Cette stratégie



Les Centres d'encadrement des petits entrepreneurs aident les PME durant leurs premières années d'existence.

fait suite aux consultations menées auprès de petites entreprises et de partenaires des secteurs municipal et privé. Voici certaines des mesures adoptées :

- Conversion dans les trois prochaines années des Centres d'aide aux nouvelles

suite à la page 10

suite de la page 1

Les petites entreprises optimistes face à l'avenir

a connu une sorte de « ruée vers l'or », où chacun se taillait une part du marché. En général, le changement observé oblige les petites entreprises à miser sur leurs compétences essentielles pour leur plus grand profit à long terme. »

En juin 2001, l'adjoint parlementaire Ted Chudleigh lançait au nom de Bob Runciman, ministre du Développement économique et du Commerce, une nouvelle stratégie conçue pour répondre aux besoins changeants des petites entreprises de l'Ontario.

« Le nombre de petits entrepreneurs s'est accru et leurs besoins sont différents, précise M. Chudleigh. Nous les avons écoutés et nous passons maintenant à l'action. »

Cette stratégie consiste à transformer l'actuel réseau des Centres d'aide aux nouvelles entreprises du MDÉC en Centres d'encadrement des petits entrepreneurs afin de leur offrir des services à partir d'un guichet unique une fois leur entreprise lancée et pendant ses cinq

premières années de croissance, une période d'une importance capitale.

« C'est la bonne stratégie pour exploiter les programmes de soutien à l'entrepreneuriat déjà existants », dit Brenda Valois, présidente du Comité consultatif sur les centres d'entrepreneuriat. « Les centres d'encadrement des entreprises s'assureront que les entreprises récemment fondées disposent de l'information, de la formation et des réseaux nécessaires pour prospérer. »

Ce soutien initial est essentiel aux jeunes entreprises en quête d'investissements au sein d'un marché monétaire plus exigeant.

Selon le professeur Bhargava, « il est bien plus difficile aujourd'hui de trouver des capitaux et les gens d'affaires souhaitent plus d'encadrement. Ils doivent élaborer plus tôt un bon modèle d'entreprise pour attirer ces capitaux et faire les ventes nécessaires pour

générer leurs propres fonds. En outre, ils doivent contrôler efficacement leurs coûts. »

Bref, les entrepreneurs doivent être plus astucieux pour affronter une concurrence croissante. Or, s'ils bénéficient d'un bon soutien, leurs chances de réussite à long terme sont aujourd'hui bien meilleures.

« Le gouvernement désire ardemment collaborer avec ses partenaires afin d'améliorer le réseau de soutien aux nouvelles entreprises, dit M. Chudleigh. Dans le cadre de cette stratégie, nous mettons sur pied un conseil consultatif des petites entreprises ayant pour mandat de coordonner les travaux de recherche, d'éliminer le double emploi et de renforcer les normes relatives au service à la clientèle à l'échelle du réseau. C'est un pas de plus vers notre objectif, à savoir assurer un climat économique optimal pour la prospérité des entrepreneurs. »

Des programmes et services ontariens aident les petites entreprises

Les entrepreneurs et les petites entreprises jouent un rôle capital dans la création et le maintien d'une économie dynamique et innovatrice. Le **ministère du Développement économique et du Commerce** (MDÉC) aide ces personnes et leurs sociétés à accroître leurs chances de réussite dès le départ.

Fondée sur la recherche, la stratégie du ministère consiste principalement à aider les entrepreneurs à développer leur capacité tant à brève qu'à longue échéance.

À court terme, la stratégie est axée sur la mise sur pied d'entreprises viables. Grâce à l'aide fonctionnelle fournie par le ministère, les entrepreneurs peuvent élaborer un plan d'affaires ciblé.

Le MDÉC ainsi que les autres ministères viennent en aide à la petite entreprise par le truchement des organismes et programmes suivants :

Centres d'encadrement des petits entrepreneurs

En association avec les municipalités, ces centres approfondissent le concept d'aide en mettant l'accent sur le mentorat et en donnant aux exploitants de petites entreprises les outils de gestion dont ils ont besoin pour prospérer après le lancement de leur entreprise et traverser avec succès les cinq premières années, qui sont déterminantes.

Téléphone : (416) 954-4636 ou 1 800 567-2345
Télécopieur : (416) 954-8555
Site Web : www.ontario-canada.com

Centres d'aide aux nouvelles entreprises

En association avec les municipalités, le gouvernement de l'Ontario exploite des centres d'aide aux nouvelles entreprises dans toute la province. Chaque bureau compte un conseiller en affaires générales parmi son personnel et offre des publications sur un large éventail de sujets qui intéressent les gestionnaires de petites entreprises.

Téléphone : (416) 954-4636 ou 1 800 567-2345
Télécopieur : (416) 954-8597

Services régionaux

Les 11 bureaux régionaux du ministère du Développement économique et du Commerce offrent des services de consultation aux entreprises innovatrices en pleine croissance, ainsi qu'aux associations et aux municipalités.

Nos conseillers en développement des entreprises collaborent avec des milliers de sociétés ontariennes. Ils évaluent leur situation, aident à l'élaboration de leurs plans et proposent des moyens d'atteindre leurs objectifs. Ils mettent les entreprises en contact avec les bonnes personnes et les dirigent vers les sources de renseignements et les ressources d'affaires appropriées afin d'accroître leur compétitivité et leur rentabilité.

Les conseillers fournissent également une aide relative aux stratégies de commercialisation des exportations, facilitent l'accès aux programmes de R-D et

de nouvelle technologie, et créent des possibilités d'alliances et de partenariats stratégiques.

Région du Centre :

Téléphone : (416) 235-4278
Télécopieur : (416) 235-4338

Région de l'Est :

Téléphone : 1 800 267-6592
Télécopieur : (613) 241-2545

Région du Sud-Ouest :

Téléphone : 1 800 265-4288
Télécopieur : (519) 571-6104

Services régionaux dans le Nord de l'Ontario

Dans le Nord de l'Ontario, la prestation des services régionaux est assurée par le ministère du Développement du Nord et des Mines. Prière de consulter les pages bleues du bottin téléphonique régional sous la rubrique « Développement économique » ou de visiter le site Web du MDNM (www.mndm.gov.on.ca).

En outre, le ministère du Développement du Nord et des Mines compte un réseau d'équipes régionales qui oeuvrent dans les endroits stratégiques de cette partie de la province. Ces équipes constituent un point de convergence pour le développement économique dans chacune de leurs régions respectives. Ensemble, elles offrent les programmes et les services provinciaux de développement économique et social dans le Nord. Elles font également la promotion des possibilités d'échange et de commercialisation des investissements et en facilitent l'accès.

Regroupant des spécialistes issus de divers secteurs économiques clés, notamment le tourisme, l'exploitation minière, les produits forestiers, les affaires et l'industrie ainsi que le développement économique autochtone, et fortes d'une représentation au sein de collectivités ciblées, les équipes régionales soutiennent une économie nordique saine, compétitive et durable qui repose sur des entreprises de toutes tailles et de toutes sortes.

Équipe régionale de Kenora :

(807) 468-2937

Équipe régionale de Thunder Bay :

(807) 475-1648

Équipe régionale de Sault Ste. Marie :

(705) 945-5914

Équipe régionale de Timmins :

(705) 235-1664

Équipe régionale de Sudbury :

(705) 564-7517

Équipe régionale de North Bay :

(705) 494-4045

Site Web : <http://www.mndm.gov.on.ca>

Centre de services aux entreprises Canada-Ontario

Le Centre de services aux entreprises Canada-Ontario offre des renseignements détaillés sur les programmes, les services et les règlements qui relèvent de ministères provinciaux et fédéraux ainsi que d'autres organismes.

Téléphone : (416) 954-4636 ou 1 800 567-2345

Télécopieur : (416) 954-8597

Site Web : www.cbcs.org/ontario

Section de l'immigration des gens d'affaires

La Section de l'immigration des gens d'affaires met en oeuvre des programmes de marketing visant à accroître le nombre de gens d'affaires immigrants (entrepreneurs, investisseurs et travailleurs autonomes) admis au Canada qui viennent s'installer en Ontario. Elle élabore avec le gouvernement fédéral des programmes visant à enrayer la pénurie de main-d'oeuvre spécialisée. La Section aide également les gens d'affaires immigrants à prendre des décisions relatives à l'investissement ou à la création d'une entreprise.

Elle joue aussi un rôle de conseiller et de défenseur auprès des multinationales afin d'accélérer la mutation de cadres et d'autres employés spécialisés étrangers.

Téléphone : (416) 325-6777

Télécopieur : (416) 325-6653

Site Web : www.2ontario.com/bi/home.asp

Programme d'immigration des investisseurs

Le programme d'immigration des investisseurs permet aux gens d'affaires admissibles d'investir de façon passive dans des projets ou dans des fonds approuvés par le gouvernement et administrés par le secteur privé et de devenir des résidents permanents. Communiquer avec la Section de l'immigration des gens d'affaires.

Téléphone : (416) 325-6777

Télécopieur : (416) 325-6653

Site Web : www.2ontario.com/bi/bi/immigration_iip.asp

Le Réseau de services aux entreprises autochtones

(RSEA) offre un vaste accès aux renseignements généraux d'ordre commercial, aux services d'orientation et de consultation et aux outils de gestion destinés aux entreprises autochtones au Canada. En Ontario, le RSEA est un partenariat entre :

- FedNord (Initiative fédérale de développement économique dans le Nord de l'Ontario),
- le Centre de services aux entreprises Canada-Ontario,
- Entreprise autochtone du Canada.

Téléphone : 1 877 699-5559

Télécopieur : 1 800 240-4192

Site Web : www.cbcs.org/ontario/ABSNS

Courriel : info@cbcs.org

Centres d'information du gouvernement

Un réseau provincial de 58 centres d'information du gouvernement offre aux particuliers et aux entreprises un service de renseignements généraux et de référence par l'entremise de préposés au comptoir et de guichets électroniques.

Téléphone : (416) 326-1234 ou 1 800 267-8097

Télécopieur : (416) 325-3407

Site Web : www.gov.on.ca/MBS/french/maps/gic/index.html
Courriel : feedback@gov.on.ca

Alliance des innovateurs

L'Alliance des innovateurs est un réseau à but non lucratif formé de présidents et de chefs de direction, qui vise à accélérer la croissance et la réussite des nouvelles entreprises et à en favoriser la durabilité. L'Alliance a pour objectif d'aider ces entreprises à créer plus d'emplois et à devenir des championnes de la croissance économique.

Téléphone : (905) 332-0340 ou 1 877 799-5001
Télécopieur : (905) 332-4768

Promotion Ontario

Promotion Ontario planifie et gère des programmes visant à attirer des investissements en provenance des marchés ciblés suivants : États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Japon et France. Cet organisme s'occupe de la publicité, des relations avec les médias, des visites des médias, de l'élaboration de matériel promotionnel et du marketing direct, en communiquant avec des sociétés et au moyen de séminaires à l'intention des investisseurs, de salons professionnels et d'un programme d'ambassadeurs commerciaux.

Téléphone : 1 800 819-8701
Télécopieur : (416) 360-1817
Site Web : www.ontario.com

Ontario Export inc.

Ontario Export inc. est le principal organisme du gouvernement de l'Ontario spécialisé dans l'exportation. Plus que jamais déterminé à venir en aide aux petites et moyennes entreprises (PME), il a augmenté son budget de 20 millions de dollars sur quatre ans. Cet organisme a pour objectif d'aider les PME à développer leur capacité d'exportation, d'encourager l'expansion et la diversification des marchés, de célébrer l'excellence et de défendre les intérêts commerciaux des entreprises, tant chez nous qu'à l'étranger. Différentes initiatives, notamment des séminaires donnés dans le cadre des Journées ontariennes du commerce, le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers et les missions d'Équipe Ontario à l'étranger, contribuent à faire connaître les produits et services exceptionnels de l'Ontario et à inciter les PME ontariennes à s'ouvrir sur le marché mondial.

Téléphone : (416) 314-8200 ou 1 877 468-7233 (sans frais)
Télécopieur : (416) 314-8222
Site Web : www.ontario-canada.com/export

Prix ontariens d'excellence en commerce international

Les Prix ontariens d'excellence en commerce international soulignent la réussite des exportateurs ontariens et sensibilisent les entrepreneurs aux répercussions favorables de l'exportation sur les résultats d'une entreprise et la création d'emplois. Le programme reconnaît la contribution importante des exportateurs à l'économie ontarienne.

Téléphone : (416) 314-8200 ou 1 877 468-7233 (sans frais)
Télécopieur : (416) 314-8222
Site Web : www.ontario-canada.com/export

Initiative « Investissement dans les compétences stratégiques »

Ce programme est une initiative pluriannuelle visant à soutenir des projets axés sur le développement des compétences et mise en œuvre conjointement par des entreprises et des organismes de formation. On y met l'accent sur des projets qui favorisent l'acquisition de compétences stratégiques essentielles à la compétitivité en affaires et qui font en sorte que les établissements d'enseignement ontariens répondent mieux aux besoins des entreprises.

Téléphone : (416) 325-6867
Télécopieur : (416) 314-7014
Site Web : www.ontario-canada.com
Courriel : strategic.skills@edt.gov.on.ca

Mon entreprise d'été

Ce programme offre une formation pratique en affaires, un encadrement et une bourse d'un montant maximal de 3 000 \$ aux étudiants de 15 à 29 ans pour les aider à mettre sur pied et à gérer leur entreprise d'été.

Téléphone : (416) 954-4636 ou 1 800 567-2345
Télécopieur : (416) 954-8555
Site Web : www.youthjobs.gov.on.ca

Mon entreprise

Ce programme offre une formation en gestion d'entreprise et un prêt à faible taux d'intérêt d'un montant maximal de 15 000 \$ aux jeunes de 18 à 29 ans pour les aider à créer leur entreprise.

Téléphone : (416) 954-4636 ou 1 800 567-2345
Télécopieur : (416) 954-8555
Sites Web : www.ontario-canada.com;
www.youthjobs.gov.on.ca

Futurs entrepreneurs

Ce programme fait découvrir l'entrepreneuriat aux élèves de 7^e et de 8^e années. Ils verront que celui-ci peut être un choix de carrière viable et développeront leurs talents d'entrepreneurs.

Téléphone : (416) 954-4636 ou 1 800 567-2345
Télécopieur : (416) 954-8555
Sites Web : www.ontario-canada.com;
www.youthjobs.gov.on.ca

Foire aux idées

La Foire aux idées est un événement annuel où se rassemblent les présidents et chefs de direction des entreprises ontariennes championnes de la croissance pour partager leurs connaissances en gestion d'entreprise.

Téléphone : (416) 325-6740
Télécopieur : (416) 325-6757
Site Web : www.ontario-canada.com/wisdomexchange

Commission de réduction des formalités administratives

La Commission a pour mandat de prévenir et d'éliminer les formalités, les formulaires, les permis et les règlements qui ne protègent pas la santé, la sécurité ou l'environnement et qui ne font qu'accroître le coût des opérations avec le gouvernement.

En éliminant les formalités qui nuisent aux affaires, la Commission contribue à assainir le climat commercial en Ontario et à le rendre propice à l'investissement et à la création d'emplois. Elle règle les problèmes importants liés aux formalités administratives avec ses partenaires des ministères ontariens et vient en aide aux entreprises, aux institutions et aux membres du public qui le demandent. La Commission examine les politiques et les règlements à l'étude et élabore des mesures législatives visant à réduire les obstacles aux affaires, à l'investissement et à la création d'emplois.

Téléphone : (416) 314-5621
Télécopieur : (416) 325-3732
Site Web : www.redtape.gov.on.ca

Autres initiatives du gouvernement de l'Ontario

Ministère des Services aux consommateurs et aux entreprises (MSCE)

Le ministère des Services aux consommateurs et aux entreprises veut devenir un chef de file réceptif et innovateur en matière de service à la clientèle et de protection du consommateur en offrant des produits de qualité et en favorisant l'équité, la sécurité et la diffusion de l'information sur le marché ontarien. En collaboration avec des organismes affiliés et ses partenaires des secteurs public et privé, le MSCE s'attache à améliorer les systèmes organisationnels de prestation de services et à en intégrer de nouveaux, à promouvoir la sécurité des collectivités, à stimuler le développement économique et à préparer le gouvernement aux affaires électroniques. Il facilite la circulation de l'information, la sensibilisation du public et la prestation de services aux consommateurs. Il enregistre des données sur les biens immobiliers et mobiliers ainsi que sur les sociétés ontariennes, tient les dossiers à jour et les rend accessibles au public. Le MSCE offre plus de choix aux particuliers et aux entreprises quant à la façon dont ils peuvent obtenir des produits et des services du gouvernement et au moment ainsi qu'au lieu où ils peuvent en bénéficier, grâce à un système de prestation souple, économique et axé sur la clientèle.

Entreprises branchées de l'Ontario (EBO)

Avec Entreprises branchées de l'Ontario, vous démarrerez votre entreprise en un rien de temps. Cet organisme peut vous aider à mettre votre entreprise sur pied et vous orienter vers les ressources appropriées pour la planification de vos affaires. Vous pouvez vous inscrire aux fins des programmes provinciaux de base (nom commercial, taxe de vente au détail, impôt-santé des employeurs, CSPAT) et même vous procurer un permis principal d'entreprise. (Ce permis est le passeport d'affaires nécessaire entre autres pour ouvrir un compte bancaire d'entreprise.) Le partenariat conclu entre Entreprises branchées de l'Ontario et l'Agence canadienne des douanes et du revenu (ACDR) vous permet même de vous inscrire à diverses fins : TPS, impôt sur les sociétés, retenues à la source et comptes des importations/exportations. Toutes ces opérations s'effectuent par ordinateur à l'adresse www.cbs.gov.on.ca/obc. Une fois sur le site, consultez MyBIS, un bulletin d'information doublé d'un service de courriel personnalisé. MyBIS vous offre de précieux renseignements adaptés à vos besoins, selon les opérations que vous devez effectuer auprès du gouvernement. MyBIS contient

également des renseignements sur divers sujets, dont la fiscalité, la formation et la propriété intellectuelle.

Si vous n'avez pas accès à Internet chez vous, veuillez utiliser l'un des 140 terminaux d'Entreprises branchées de l'Ontario, répartis aux quatre coins de la province.

Ces postes de travail conviviaux, situés dans les bureaux d'organismes de services aux entreprises comme les Centres d'aide aux nouvelles entreprises et les Centres d'information du gouvernement, accordent également un traitement prioritaire à vos opérations, vous permettant de faire d'une pierre deux coups en vous faisant économiser temps et démarches.

Composez le 1 800 565-1921 pour connaître le poste de travail Entreprises branchées de l'Ontario le plus près ou visitez le site Web www.cbs.gov.on.ca/obc.

Enregistrement immobilier par voie électronique

La Direction de l'enregistrement immobilier assure le fonctionnement de 55 bureaux d'enregistrement immobilier à travers l'Ontario où sont enregistrés, stockés et gérés divers documents tels que les actes scellés, les hypothèques et les plans d'arpentage. Ces dossiers sont ensuite informatisés puis convertis en titres fonciers. Il est possible d'effectuer une recherche électronique de dossiers dans certains bureaux d'enregistrement immobilier par l'entremise des Services d'information foncière Teranet Inc.

Le ministère des Services aux consommateurs et aux entreprises est la première instance gouvernementale au monde à offrir l'enregistrement électronique de documents d'ordre immobilier. Un programme pilote dans le comté de Middlesex est maintenant en voie d'application à l'échelle de l'Ontario, à commencer par les comtés de Halton, Wentworth, Peel, Dufferin, York, Durham et Ottawa, où plus de 80 000 documents immobiliers ont déjà été enregistrés électroniquement.

Téléphone : MSCE – (416) 326-8555 ou 1 800 268-1142
Téléphone : Teranet – 1 800 208-5263

Enregistrement des sûretés mobilières par voie électronique

Le système d'enregistrement des sûretés mobilières permet d'enregistrer et de reproduire des renseignements concernant les sûretés mobilières ayant servi à garantir des prêts. Les entreprises de toutes tailles comptent sur ce système pour la mise à jour des dossiers sur les sûretés autres que les biens immeubles. Les renseignements entrés dans la base de données du système sont enregistrés et deviennent accessibles aux clients dans un délai de 24 heures. Il sera possible d'effectuer des enregistrements et des recherches en ligne à partir de l'année 2001.

Téléphone : (416) 325-8847 ou 1 800 267-8847
Télécopieur : (416) 325-0487

Constitution en personne morale, dépôt de la Formule 1 et recherche de renseignements sur les sociétés

Il est possible de constituer une société en personne morale, d'actualiser les renseignements sur une société, de déposer la Formule 1 en vertu de la *Loi sur les renseignements exigés des personnes*

morales et d'effectuer des recherches sur une société par voie électronique grâce à Internet ou par accès commuté.

La constitution d'une société en personne morale par voie électronique permet aux clients de déposer les statuts constitutifs d'une société par action à partir de chez eux ou de leur bureau et de recevoir un certificat de constitution en quelques minutes.

Lorsqu'un client dépose par voie électronique la Formule 1, Rapport initial/Avis de modification ainsi que la Formule 1, Rapport annuel en vertu de la *Loi sur les renseignements exigés des personnes morales* pour des sociétés ontariennes, les dossiers publics sont mis à jour instantanément et ce client reçoit une confirmation de cette mise à jour en un jour ouvrable.

Les clients faisant une recherche par voie électronique en vue d'obtenir des renseignements sur des sociétés et sur des raisons commerciales ont accès en ligne aux dossiers publics de la Direction des compagnies.

Ces services rendent inutile la soumission des documents sur papier à la Direction des compagnies du MSCE. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec les fournisseurs de services suivants, qui ont conclu des marchés avec le ministère :

OnCorp Direct Inc.
Adresse Internet : www.oncorp.com
Téléphone : (416) 964-2677 ou 1 800 461-7772

Cyberbahn Inc.
Adresse Internet : www.cyberbahn.ca
Téléphone : (416) 595-9522 ou 1 800 806-0003

Programme Partenariats de travail du ministère du Procureur général (MPG)

Ce programme prévoit l'investissement de 11,8 millions de dollars sur cinq ans pour accroître le nombre de partenariats entre les autochtones et le secteur privé. Il aide le secteur privé de l'Ontario à mieux connaître les occasions de partenariat avec des entrepreneurs autochtones et à mieux comprendre leur culture et leurs traditions. Il offre aussi aux organismes autochtones admissibles le financement nécessaire pour l'embauche d'employés chargés de promouvoir les partenariats auprès de la collectivité et le développement des compétences en affaires.

Téléphone : (416) 326-2364
Télécopieur : (416) 326-4017
Site Web : www.nativeaffairs.jus.gov.on.ca/francais/baeh.htm

Ministère des Affaires civiques

Direction générale de la condition féminine de l'Ontario (DGCFO)

La DGCFO s'occupe de promouvoir l'autonomie économique des femmes grâce à des initiatives de partenariat avec des éducateurs, des entreprises et des organismes communautaires. Ces initiatives visent à offrir des possibilités d'instruction qui permettront aux femmes de réussir leur carrière et leur vie, à encourager les femmes à suivre une formation dans le domaine des mathématiques, des sciences et de la technologie, à favoriser le recrute-

ment, le maintien et l'avancement des femmes dans les métiers spécialisés, et à soutenir la réussite des entrepreneures.

Téléphone : (416) 314-0300
Télécopieur : (416) 314-0247
Site Web : www.gov.on.ca/MCZCR/owd/indexf.html

Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales (MAAARO)

Un avenir prometteur pour l'agriculture de l'Ontario

Le programme quadriennal « Un avenir prometteur pour l'agriculture de l'Ontario », doté d'un budget de 90 millions de dollars, vise à maintenir et à accroître la prospérité de l'industrie agroalimentaire ontarienne. Il cherche à encourager les entreprises agroalimentaires à améliorer la salubrité et la qualité des produits alimentaires ontariens, à profiter des occasions de commercialisation et d'exportation, à améliorer la qualité de l'eau en milieu rural, et à utiliser efficacement les ressources en eau.

Téléphone : 1 888 588-4111
Télécopieur : (519) 826-4336
Site Web : www.gov.on.ca/OMAFRA
Courriel : hfoa@omafra.gov.on.ca

Programme de développement économique des collectivités rurales – un élément de l'initiative Développement des collectivités rurales et des petites localités de l'Ontario

Ce programme de cinq ans et de 200 millions de dollars favorise la croissance économique dans l'Ontario rural en encourageant la diversification des activités économiques, en étudiant de nouveaux produits et marchés, en créant un environnement propice à la création d'emplois à long terme, et en investissant dans des technologies et des secteurs qui contribuent au développement économique de l'Ontario rural.

Téléphone : 1 888 588-4111
Télécopieur : (519) 826-4336
Site Web : www.gov.on.ca/OMAFRA
Courriel : ostar@omafra.gov.on.ca

Maintien et expansion des entreprises (M+EE) – pour faire des affaires dans l'Ontario rural

Cet outil de développement économique orienté sur la collectivité et basé sur le bénévolat vise à encourager la croissance et la stabilité des entreprises locales. Le M+EE travaille à améliorer la capacité concurrentielle des entreprises locales en évaluant et en abordant l'éventail de leurs besoins et préoccupations.

Téléphone : 1 888 466-2372
Site Web : www.gov.on.ca/OMAFRA
Courriel : BrandE@omafra.gov.on.ca

Transfert des recherches et de la technologie

En concevant des technologies innovatrices et en les transférant aux intervenants de l'industrie, le MAAAR s'engage à accroître la capacité concurrentielle du secteur ontarien de l'agroalimentaire, où la croissance et la création d'emplois dépendent des investissements dans la recherche.

Téléphone : (519) 826-3800
Télécopieur : (519) 826-3841

suite à la page 10

Investissements et développement du marché

Le MAAAR soutient les objectifs de l'Ontario en matière de croissance économique et de création d'emplois par l'entremise d'un programme dynamique visant à retenir et à attirer les investissements. La Division de l'industrie alimentaire du ministère donne au secteur agroalimentaire (entreprises de conditionnement des aliments, distributeurs, détaillants, association de services alimentaires et associations connexes) un accès à guichet unique au gouvernement.

INVESTISSEMENTS

Téléphone : 1 888 466-2372, poste 6-4190
Télécopieur : (519) 826-4333
Site Web : www.gov.on.ca/OMAFRA

DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ

Téléphone : 1 888 466-2372, poste 6-4210
Télécopieur : (519) 826-3460

Ministère du Tourisme, de la Culture et des Loisirs

Partenariat ontarien de marketing touristique (POMT)

Le gouvernement de l'Ontario a établi ce partenariat avec l'industrie du tourisme en avril 1999 pour intensifier les efforts de marketing visant à faire la promotion de l'Ontario comme destination touristique de calibre international, attrayante 12 mois sur 12. On élabore puis on lance, à la suite de l'étude des besoins de la clientèle, des campagnes publicitaires destinées aux marchés national et international.

Téléphone : 1 800 263-7836
Télécopieur : (416) 314-7536
Courriel : tourism.partnership@edt.gov.on.ca

Bureau de l'investissement et du développement (BID)

La création du nouveau BID s'est faite dans la foulée de celle du ministère du Tourisme, de la Culture et des Loisirs, en février 2001. La mission du BID est d'aider le secteur du tourisme, de la culture et des loisirs à devenir plus concurrentiel en soutenant l'investissement et le développement de nouveaux produits en Ontario.

En collaboration avec le secteur touristique, le BID développe des créneaux et des produits innovateurs et haut de gamme, améliore la qualité des services, ouvre des centres d'information et de services touristiques accueillants et attrayants qui mettent l'accent sur les séjours prolongés, et incitent les touristes à revenir. Il favorise aussi l'amélioration du climat de concertation et l'augmentation des investissements en Ontario.

Téléphone : (416) 325-5306
Télécopieur : (416) 327-2506

Association de commercialisation touristique du Nord ontarien

Fondée en 1998, l'Association de commercialisation touristique du Nord ontarien, mieux connue

sous le nom de Société de marketing touristique du Nord (SMTN), est le fruit des efforts du gouvernement pour améliorer la commercialisation du tourisme dans le Nord ontarien. Les programmes de commercialisation et les produits de la SMTN, qui complètent les initiatives gouvernementales en matière de marketing touristique, visent à positionner le Nord de l'Ontario parmi les destinations touristiques de choix.

Téléphone : (807) 346-6862
Télécopieur : (807) 346-6892
Site Web : www.ntmc.on.ca
Courriel : sales@ntmc.on.ca

Ministère du Développement du Nord et des Mines (MDNM)

Programme de diversification touristique axé sur les ressources

Cette initiative d'une durée de trois ans et d'un budget de 6,3 millions de dollars aide le secteur touristique du Nord de l'Ontario à découvrir, puis à exploiter efficacement des marchés touristiques axés sur les ressources naturelles de la Couronne en Ontario. Ce programme aide aussi ce secteur à explorer d'autres marchés que celui de la pourvoirie de chasse et de pêche, p. ex., l'écotourisme, le tourisme d'aventure ou encore divers types d'activités spécialisées de tourisme en plein air.

Le programme offre une aide concrète dans les domaines suivants :

- la recherche des possibilités de diversification touristique;
- l'élaboration de plans d'affaires rentables;
- l'accès aux capitaux nécessaires à l'amélioration des édifices, équipements et autres infrastructures.

Téléphone : 1 866 326-7526
Télécopieur : (705) 564-7583
Courriel : glenn.warren@ndm.gov.on.ca

Service d'emplois d'été

Ce programme du gouvernement de l'Ontario, qui vise à améliorer les techniques de recherche d'emploi et d'autopromotion, peut aider les étudiants à trouver un emploi d'été dans des entreprises (y compris des entreprises agricoles) ainsi que dans des organismes à but non lucratif ou communautaires, tout en accordant aux entreprises ou organismes qui emploient des étudiants pendant l'été une subvention salariale de deux dollars l'heure.

Pour le Nord de l'Ontario :
Téléphone : (807) 475-1678
Télécopieur : (807) 475-1589
Site Web : <http://www.edu.gov.on.ca/fre/document/brochure/summejbfb.html>
Courriel : raeane.honey@ndm.gov.on.ca

Nouvelle stratégie

entreprises en Centres d'encadrement des petits entrepreneurs, qui aideront les petites entreprises dès leur démarrage et pendant leurs cinq premières années d'existence. Ils offrent aux entrepreneurs un accès au mentorat, ainsi que de l'information et des services de gestion, de commercialisation, de financement et de technologie.

- Augmentation à 42 du nombre de Centres d'encadrement des petits entrepreneurs en Ontario.
- Accent sur le *mois Hommage à la petite entreprise* afin que cette initiative se déroule chaque année au mois d'octobre pour souligner les contributions exceptionnelles des petites entreprises à l'économie ontarienne.
- Établissement d'une base de données en collaboration avec des partenaires et aide accordée aux entrepreneurs afin qu'ils intègrent les affaires électroniques à leurs activités quotidiennes. Les petites entreprises de l'Ontario doivent posséder tous les outils nécessaires pour demeurer concurrentielles en ce XXI^e siècle.

Un autre élément fondamental de cette stratégie est la formation d'un conseil consultatif des petites entreprises, qui coordonnera les travaux de recherche et fournira des conseils sur les tendances commerciales. Le conseil travaillera également au renforcement des normes de qualité relatives au service à la clientèle et fournira des conseils sur les besoins des clients et des programmes. Il s'assurera que le réseau de soutien des entreprises de l'Ontario fait tout pour aider les petites entreprises.

« Notre gouvernement désire collaborer avec ses partenaires afin d'aider les petites entreprises à prospérer. Cette nouvelle stratégie se traduira par un soutien accru aux petits entrepreneurs, dit M. Runciman. Combinée aux conditions économiques favorables mises en place par notre gouvernement, notamment la réduction des impôts et des formalités administratives, cette stratégie contribuera, à long terme, à la prospérité des entrepreneurs. »

Consultez le site Web www.ontario-canada.com pour connaître l'emplacement du Centre d'encadrement des petits entrepreneurs le plus près de chez vous.

Les jeunes entrepreneurs, la clé de la prospérité de l'Ontario

Partout en Ontario, les jeunes font preuve de créativité, d'esprit d'entreprise et de détermination en se lançant en affaires. Dans le présent article, nous présentons deux des nombreux jeunes qui réussissent, créent des emplois et aident l'Ontario à demeurer un chef de file en matière de croissance économique.

ThisFurniture.com – L'histoire d'un démarrage d'entreprise

À l'âge de 25 ans, Jennie Bosnali, serveuse au Casino Windsor, a décidé de créer et de diriger sa propre entreprise de chez elle.

« J'ai choisi de me lancer dans le commerce électronique et j'ai pensé qu'une entreprise vendant des meubles destinés aux petits bureaux à domicile serait viable », explique-t-elle. Il existait déjà quelques vendeurs virtuels de meubles, mais aucun ne s'était encore approprié le créneau des meubles pour ce genre de bureaux.

M^{me} Bosnali a cherché des fournisseurs, tout particulièrement ceux offrant des meubles ergonomiques ainsi que des services de livraison et de création de sites Web conviviaux. Elle a ensuite élaboré un plan d'affaires avec le concours du centre d'aide aux nouvelles entreprises de sa région.

« En ce moment, je définis mon créneau plus précisément et je cherche des façons créatives et peu coûteuses de promouvoir mon entreprise ».

Alors, selon M^{me} Bosnali, que faut-il pour réussir en affaires? « D'abord, avoir une bonne idée. Puis, réunir toutes les ressources nécessaires à la réussite. Enfin, et surtout, il faut croire en soi et persévérer. »

Theodore William Group

Theo Margaritis et William Ferguson, propriétaires d'une entreprise dynamique de marketing et de communications de North Bay, se sont lancés en affaires aussitôt qu'ils ont reçu leur diplôme de l'Université de Nipissing.

Chacun a fourni 500 \$ et un ordinateur et ils se sont mis à la recherche de « clients prestigieux désirant un travail de première qualité ».

« Les débuts ont été très difficiles, précise M. Ferguson. Il est presque impossible de trouver des clients de prestige sans dossier de présentation. Alors, nous avons dû faire preuve de patience et de persévérance. »

Cinq ans plus tard, le Theodore William Group prospère. Parmi sa clientèle, l'entreprise compte O.N. Telecom, Ontario Northland et l'Université de Nipissing. Elle emploie huit personnes à temps plein et offre des services de graphisme, d'élaboration d'image de marque ainsi que de planification et d'achat de médias.

Les deux associés ont récemment percé le marché du Sud de l'Ontario en décrochant un contrat avec une société médicale de Mississauga, qui compte plus de 1 000 clients à l'échelle internationale.

« D'emblée, nous savions ce que nous voulions, explique M. Ferguson. Nous nous sommes bien renseignés sur notre concurrence et nous avons structuré nos activités en conséquence. Nous avons également appris de nos erreurs, ce qui est essentiel à la réussite de toutes les entreprises. »



William Ferguson et Theo Margaritis ont fondé leur entreprise de marketing et de communications, le Theodore William Group, le lendemain de la remise des diplômes universitaires avec 1 000 \$ en tout et un ordinateur.

Les étudiants entrepreneurs créent des emplois et de l'espoir

Des centaines de jeunes Ontariens ont eu peu de temps pour se baigner ou camper cet été. Ils se sont plutôt initiés aux secrets de la gestion d'une entreprise.

La stratégie quadriennale Jeunes entrepreneurs, lancée le 10 mai 2001, vise à inciter plus de jeunes à choisir une carrière d'entrepreneur et à les doter des outils nécessaires au succès.

Cette stratégie regroupe trois programmes ciblant divers groupes d'âge. Le programme *Mon entreprise d'été* aide les étudiants à créer et à diriger leur propre entreprise d'été. Les participants reçoivent une formation en gestion, un encadrement et une subvention pouvant atteindre 3 000 \$. Les jeunes de 15 à 29 ans qui retournent aux études à temps plein en septembre sont admissibles.

Le programme *Futurs entrepreneurs* fait découvrir l'entrepreneuriat aux élèves de 7^e et 8^e années. Quant à lui, le programme *Mon entreprise* permet d'offrir des prêts de démarrage aux jeunes de 18 à 29 ans. Ceux-ci reçoivent également une formation en gestion.

Trois lauréats du programme *Mon entreprise d'été* ont été très occupés cet été. Andrew Oldroyd, un jeune homme de 17 ans de Brantford, désirait depuis longtemps devenir concepteur de sites Web, mais il était réaliste. « Les coûts de démarrage sont très élevés », affirme-t-il. Après avoir entendu parler de ce programme, il a passé une semaine à dresser le plan d'affaires exigé et était ravi d'apprendre qu'on l'avait accepté.

Depuis juin, l'entreprise de M. Oldroyd, ATM Web Design, a conçu des pages Web pour des PME, notamment celles du programme d'échec au crime de la région et celles de H.D. Brown Enterprises. M. Oldroyd croit que

suite à la page 14

Forte croissance pour un fabricant de transformateurs électriques de London

C'est ce qu'on appelle saisir la balle au vol. Dan Steinhaur était expert-conseil en spécifications de transformateurs électriques lorsqu'un de ses clients lui a demandé s'il pouvait fabriquer le produit voulu. « Je lui parlais au téléphone dans ma chambre, se rappelle M. Steinhaur en riant. J'ai répondu que je vérifierais avec le service du contrôle de la production. Puis, j'ai placé ma main sur le combiné et après en avoir brièvement discuté avec mon chat, j'ai assuré le client que je pourrais respecter l'échéance de huit semaines. »

En fait, M. Steinhaur ne possédait aucune installation de production. Il a résolu le problème en se rendant immédiatement au Centre d'encadrement des petits entrepreneurs de London. On y trouve un incubateur d'entreprises. (Les incubateurs favorisent le développement de nouvelles sociétés en leur offrant des locaux ainsi que des services essentiels. Ce système vise à encadrer des entreprises qui seront autonomes et viables financièrement lorsqu'elles s'installeront ailleurs.)

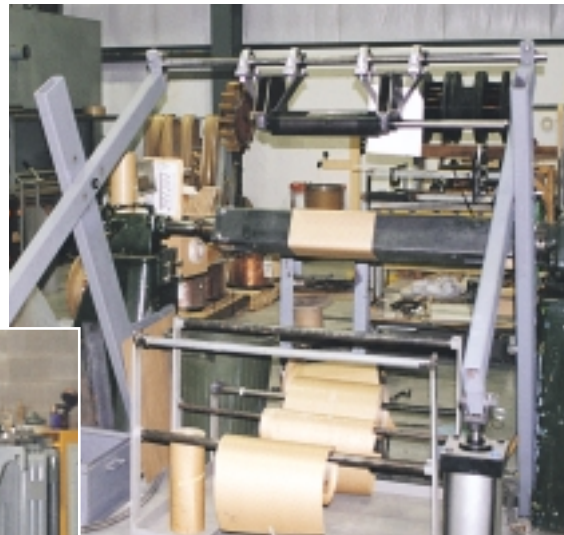
M. Steinhaur a loué 120 m² d'espace dans l'incubateur pour exécuter sa commande. Huit semaines plus tard, il livrait le transformateur et fondait Stein Industries Inc.

« Nous sommes demeurés dans l'incubateur pendant cinq ans. Notre croissance était telle que nous avons eu besoin de plus de 4 500 m², poursuit M. Steinhaur. L'incubateur nous a offert une formule souple pour les locaux et les conditions de location. Nous avons également profité de l'esprit de camaraderie qui règne entre les petites entreprises. Nous avons beaucoup appris des autres sur ce qu'il faut faire et ne pas faire. »

Il y a trois ans, Stein Industries s'est installée dans ses propres locaux de 3 600 m². Elle compte maintenant 18 employés et offre deux principaux produits. Le premier est un transformateur-redresseur destiné aux systèmes antipollution. Ces appareils alimentent des précipitateurs électrostatiques industriels qui captent la suie et la poussière de combustion. Le second est un transformateur servant à alimenter de grands bâtiments industriels. L'entreprise construit

également des transformateurs-redresseurs qui alimentent des métros et des tramways.

« Environ 70 pour 100 de nos commandes proviennent des États-Unis et 30 pour 100 du Canada, indique M. Steinhaur. Les affaires vont bien dans nos créneaux spécialisés et nous continuons de



Ci-dessus : Bobineuses de Stein Industries. L'entreprise affiche une croissance de quelque 25 pour 100 depuis trois ans.

Gauche : Des transformateurs-redresseurs fabriqués par Stein Industries et destinés aux systèmes antipollution.

« Ne nous perdez pas de vue. Dans cinq ans, nous compterons 25 ou 30 employés et nous poursuivrons tranquillement notre croissance. Nous construirons peut-être une autre usine pour répondre à la demande. Et nous embaucherons plus d'Ontariens ».

suite de la page 16

EfstonScience

La clientèle se fidélise grâce au bouche à oreille. « Des parents désirant acheter un cadeau éducatif de qualité supérieure à leurs enfants viennent nous voir. De plus, certains parents qui ont reçu des cadeaux venant de notre magasin quand ils étaient petits viennent à leur tour en acheter pour leurs enfants », confie Nick Efston.

La créativité est de famille chez les Efston. Comme si le télescope géant perché sur le toit du bâtiment n'était pas assez visible, Irene et Nick Efston prévoient cet automne faire peindre des murales à thèmes scientifiques à l'extérieur du magasin afin d'attirer davantage l'attention des Torontois. Ajoutons à cela une excellente connaissance de la science et nous obtenons la recette de leur succès.

Lancement de la 4^e édition des Prix ontariens d'excellence en commerce international

Le 24 août, Bob Runciman, ministre du Développement économique et du Commerce, a lancé la quatrième édition des Prix d'excellence en commerce international, à l'usine d'Etobicoke de Soheil Mosun Limited, où sont fabriqués les trophées originaux. M. Runciman a décrit le processus de mise en nomination et a annoncé que RBC Groupe Financier devenait le nouveau commanditaire principal des Prix. Brockville, Guelph, Niagara Falls et North Bay ont été choisies comme villes hôtes des prochaines cérémonies régionales qui se tiendront au printemps 2002. Les Prix récompensent l'excellence des PME ontariennes en exportation.



Dans l'ordre habituel, admirant un nouveau lot de trophées, Soheil Mosun, président, Soheil Mosun; Rob Ford, conseiller d'Etobicoke Nord à la ville de Toronto; Darius Mosun, vice-président, Expansion commerciale; le ministre Bob Runciman; Duarte Miranda, vice-président, Commerce, RBC Services internationaux, et Cyrus Mosun, vice-président, Ventes. Soheil Mosun est un important exportateur mondial de produits exclusifs et personnalisés faits de métal, de bois, de plastique, de pierre et de verre.

La CSPAAT invite les employeurs à s'intéresser à la sécurité professionnelle

Malgré tous les efforts déployés par les employeurs, les travailleurs et le gouvernement, chaque jour de travail en Ontario, un travailleur meurt d'une blessure ou d'une maladie professionnelles. Trois personnes doivent se faire amputer, 30 deviennent invalides de façon permanente et 400 sont blessées assez gravement pour devoir s'absenter du travail. En Ontario, le coût moyen d'indemnisation en cas de blessure ou de maladie entraînant une absence au travail s'élève à 11 000 \$ et la durée moyenne d'absence est de 28 jours.

Tout le monde s'entend pour dire que les lieux de travail plus sécuritaires profitent à la fois aux employeurs et aux employés, car ils favorisent une amélioration de la productivité, de l'efficacité et du moral. Pourtant, un nombre considérable d'entreprises ontariennes ne sont pas inscrites à la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail (CSPAAT). Il s'agit surtout de petites entreprises.

« À leurs débuts, les petites entreprises sont en règle générale des entités responsables en pleine croissance, explique Wayne Weatherbee, administrateur général des services aux petites entreprises de la CSPAAT. Il arrive souvent qu'un entrepre-

neur se lance en affaires seul et qu'il n'ait pas besoin de l'assurance de la CSPAAT. Cependant, avec le temps, l'entreprise grandit et embauche des employés, mais elle néglige de s'inscrire. »

De nombreux employeurs tenus par la loi de s'assurer auprès de la CSPAAT tardent à s'inscrire, craignant les conséquences éventuelles.

Afin de les aider, la CSPAAT a lancé un programme d'inscription volontaire. En vertu de ce programme d'une durée limitée, les employeurs qui s'inscriront volontairement auprès de la CSPAAT paieront des primes rétroactives au 1^{er} janvier 2001 seulement, et non jusqu'à la date d'embauche du premier employé. La CSPAAT n'exigera pas de primes pour les années précédentes et ne portera aucune accusation pour défaut d'inscription. Les employeurs qui profiteront de ce programme observeront la loi et n'auront pas à payer des primes rétroactives plus élevées.

Les employés des entreprises inscrites à la CSPAAT reçoivent des prestations en cas de blessure ou de maladies professionnelles. Ces prestations couvrent la perte de salaire et les soins médicaux et aident l'employé à retourner au travail plus rapidement. Les entreprises inscrites ont

également accès à des programmes de sécurité et de prévention des blessures professionnelles administrés par la CSPAAT et ses organismes associés.

« Le programme d'inscription volontaire est né de la nécessité de traiter les employeurs équitablement, de protéger les employés et leur famille, et de mettre en oeuvre des programmes de prévention dans tous les lieux de travail en Ontario, affirme M. Wright. Ceux qui ne savent pas s'ils sont tenus ou non de s'inscrire doivent se renseigner maintenant. »

Le moyen le plus facile de le savoir est de consulter le site Web de la CSPAAT (www.wsib.on.ca). La section du site portant sur les petites entreprises vous aidera à trouver un représentant du service à la clientèle, spécialisé dans votre secteur industriel. Vous pouvez également vous renseigner en composant le (416) 344-1013 ou le 1 800 387-8638.

« Nous encourageons fortement les employeurs non inscrits à communiquer avec le bureau régional de la CSPAAT et à s'entretenir avec un représentant, déclare M. Weatherbee. Il s'agit d'une offre d'une durée limitée et ceux qui ne sont pas inscrits, quelle que soit la raison, ont tout intérêt à en profiter. »

Des entreprises clientes branchées grâce au gouvernement

(www.ontario-canada.com) a mis au point une solution électronique, la mission commerciale virtuelle, un moyen économique pour les entreprises de se renseigner sur les possibilités d'exportation et d'entrer en contact avec des clients potentiels. Au moyen de vidéoconférences et d'Internet, les exportateurs participent à des jumelages et peuvent promouvoir leurs produits sans assumer des frais des déplacements internationaux.

Bill Saunderson, président d'Ontario Export inc., souligne que les missions virtuelles ne visent pas à remplacer, mais à compléter les vraies missions commerciales de même que d'autres initiatives d'OEI, comme les salons professionnels et l'accueil de délégations étrangères.

« Ainsi, nous utilisons très efficacement la technologie, explique-t-il. Jusqu'ici, nous avons organisé cinq missions virtuelles à Singapour, en Malaisie, en Italie et aux États-Unis, auxquelles 26 sociétés ontari-

ennes ont participé. Ce service n'est pas réservé seulement au secteur de la haute technologie. Nous voulons que tous les secteurs commerciaux et industriels en profitent. »

Les exportateurs qui désirent se familiariser avec une loi ontarienne particulière avant de participer à leur mission virtuelle peuvent consulter le site qui héberge les lois de la province **www.e-laws.gov.on.ca**, où ils trouveront des lois codifiées affichées dans les 14 jours suivant leur promulgation. On améliorera éventuellement ce site de façon à y afficher les lois dans les 24 heures suivant leur adoption.

Entre-temps, le gouvernement poursuit ses efforts de réduction des formalités administratives à l'aide de la technologie de l'information. L'utilisation accrue de formules électroniques s'étendra également à d'autres services et à d'autres paliers gouvernementaux. Un jour, les entreprises auront un passeport commercial virtuel, soit

un document électronique faisant état de toutes leurs opérations avec le gouvernement.

« La confidentialité est d'une importance capitale, affirme M. Evans. Alors, nous procédons de façon très équilibrée. La protection de la vie privée des clients est intégrée dès le départ à la conception de notre système, et non ajoutée par la suite. Lorsque ces services seront regroupés, les clients utiliseront une clé de sécurité pour relier les diverses bases de données. Ainsi, ils pourront modifier leur adresse commerciale, par exemple, en une seule transaction électronique qui s'appliquera à toutes leurs opérations avec le gouvernement. »

En octobre, l'Ontario est devenu la première province à adopter une loi en vertu de laquelle les opérations ou les contrats électroniques et sur papier ont la même valeur.

suite de la page 11

Les étudiants entrepreneurs créent des emplois et de l'espoir

l'aspect technique de son travail et la vente constituent ses points forts. Il confie la conception plus complexe à un ami. « Nous créons également du papier à en-tête électronique avec une photo et les coordonnées d'une personne-ressource, ce qui plaît aux gens d'affaires comme les comptables, les planificateurs financiers et les courtiers en immeubles, explique-t-il. L'en-tête aide le lecteur à entrer en contact avec son interlocuteur et personnalise le courriel. »

Metta Van Brugge, âgée de 20 ans, cultive et vend des milliers de glaïeuls colorés. On peut trouver son kiosque extérieur appelé *Flowers from Metta* au célèbre marché agricole St. Jacobs de Waterloo. Grâce à la subvention du programme « Mon entreprise d'été », M^{me} Van Brugge a acheté 10 000 bulbes de glaïeuls, loué un fourgon de livraison et, avec l'aide de

sa mère, appris l'art de cultiver des bulbes. Pendant sa participation au programme, elle a aimé s'initier à la gestion financière et a aussi trouvé l'encadrement très utile.

Pendant l'été, M^{me} Van Brugge travaillait au marché les mardis, jeudis et samedis. Les autres jours, elle coupait, emballait et préparait les fleurs. « J'ai bien aimé travailler à mon compte et rencontrer des clients, confie-t-elle. Et j'ai vendu plus de fleurs que prévu. » *Flowers from Metta* demeurera en activité le samedi une fois que la jeune femme aura repris ses études à l'automne.

TRIDYNAMIC STUDIOS, l'entreprise de Daniel Dale, crée des sites Web pour des PME et des gens d'affaires de la région de York. M. Dale a eu pour premier client le cabinet d'experts-comptables de son père. Sa clientèle de prestige comprend également

GEL Inc. et El-Ad Group, un promoteur immobilier israélien. Il a acquis de l'expérience en affaires l'été dernier en créant des pages Web pour une société de capital de risque. Son associé Michael Parks et lui ont investi leur fonds de démarrage dans de nouveaux logiciels et la mise à niveau du matériel. « Voilà une réalisation dont je suis fier », déclare M. Dale, qui soutient que l'encadrement reçu pendant le programme lui a donné la concentration voulue pour réussir.

« Ces jeunes entrepreneurs méritent des éloges pour leur esprit d'innovation et d'initiative. J'espère qu'ils serviront de modèles à d'autres jeunes désireux de créer leur propre emploi, a indiqué Bob Runciman, ministre du Développement économique et du Commerce. Plus il y a d'entrepreneurs, plus il y a d'emplois dans notre province. »

L'efficacité repose parfois sur des établis et des armoires de qualité

« Nous exploitons une entreprise autochtone sur une réserve », explique Donna Dunham, propriétaire de Sunrise Manufacturing. Elle est aussi fière de diriger une entreprise sur la Réserve indienne Six Nations du territoire de la rivière Grand qu'elle l'est de la qualité de ses produits. Depuis 1996, Sunrise Manufacturing fabrique des établis, des meubles de rangement à tiroirs, des casiers et des éléments de rayonnage métalliques de qualité.

« Nous oeuvrons déjà dans ce domaine depuis quelques années, indique M^{me} Dunham. En 1987, mon époux et moi avons acheté une participation minoritaire dans une société fabricante d'établis et de composants de casiers métalliques. Lorsque cette société a commencé à produire une gamme différente de produits, nous lui avons proposé d'acheter ses stocks de la gamme originale et sa machinerie et de

nous lancer en affaires. » Par la suite, M^{me} Dunham a acheté un terrain de 2 ha sur la Réserve Six Nations, y a fait construire des installations de près de 3 900 m² et a amorcé la fabrication et la diffusion des produits.

L'article le plus populaire de Sunrise Manufacturing est l'établi Titan, une table de travail métallique robuste et efficace, offerte en sept formats. L'établi Serie II, plus petit, est également très prisé. Sunrise produit des tiroirs en huit couleurs (en plus du rouge et du bleu standard), ce qui lui donne un avantage sur la concurrence. « Nous améliorons constamment nos produits, affirme M^{me} Dunham.

En ce moment, nous redessignons le caisson de nos établis. Nous mettons également au point une version différente de nos consoles de rangement. » Les meubles de rangement de Sunrise sont offerts dans un très grand nombre de modèles. L'entreprise vend également des articles fabriqués sur mesure, de leur conception à leur réalisation.

Selon M^{me} Dunham, Sunrise est un fabricant de bout en bout. « Nous commandons l'acier, nous faisons le produit, le soudons, le poinçonnons et le peignons. Nous faisons tout. » Grâce à un réseau pancanadien de distributeurs, on trouve les produits Sunrise dans des usines, des ateliers, des écoles, des laboratoires de recherche, des habitations et des bureaux partout au Canada et aux États-Unis. « Même si notre entreprise est petite, nous avons de gros clients, déclare M^{me} Dunham. Nous veillons à offrir un bon produit, à le livrer à temps et à le vendre à des prix concurrentiels. »



L'établi Titan, le produit le plus prisé de Sunrise Manufacturing, offert en sept formats.

Le nombre d'employés de l'entreprise, qui en compte actuellement cinq, fluctue selon la taille des commandes. « L'an dernier, nous avons reçu une très grosse commande qui a porté notre effectif à 11 personnes, précise M^{me} Dunham. Nous automatisons la fabrication autant que possible; ainsi, nous pouvons produire plus avec moins de personnel. »

Lorsqu'elle cherche des employés, M^{me} Dunham se tourne exclusivement vers la réserve. « Depuis que nous avons ouvert nos portes, je n'ai embauché que des Autochtones. Je crois qu'il n'y a aucune raison d'aller voir ailleurs. » Elle estime qu'il importe que les entreprises sachent qu'on peut très bien exploiter une usine de fabrication légère sur une réserve. « Nous ne sommes pas dans un parc industriel, mais au sein d'une collectivité et nous pensons à nos voisins, affirme-t-elle. Nous avons lancé un programme de recyclage. Nous limitons le bruit et nous essayons de limiter le plus possible la circulation. Même si les camions ne passent pas directement sur nos terres, on peut quand même faire beaucoup en ce sens. »

Sunrise veut améliorer et élargir sa gamme de produits. Outre celles des distributeurs, l'entreprise reçoit des commandes de particuliers sur son site Web (www.sunrisemanufacturing.com) et M^{me} Dunham prévoit une croissance des ventes grâce au commerce électronique.



Donna Dunham, propriétaire de Sunrise Manufacturing, et quelques-uns des produits métalliques de haute qualité qu'elle fabrique à la Réserve indienne Six Nations du territoire de la rivière Grand.

EfstonScience, un hypermarché extraordinaire pour les scientifiques et les amateurs

Irene et Nick Efston reconnaissent que leur père a toujours été avant-gardiste. Lorsque Evan Efston, ingénieur industriel, a eu l'idée d'ouvrir un magasin d'articles scientifiques dans les années 1970, il a dû emprunter pour s'équiper de l'un des premiers systèmes comptables informatisés doublé d'une base de données. À l'époque, même les banques progressistes ne s'y connaissaient pas en informatique. Sa persévérance a porté fruit. Aidé de son épouse Terri, M. Efston a ouvert son magasin exclusif, puis il a attiré et fidélisé de nombreux clients.

« Presque tous les consommateurs d'articles scientifiques se servent également de l'informatique », affirme Nick Efston. À titre de vice-présidente des communications et de président, respectivement, la fille et le fils dirigent maintenant l'entreprise familiale. Leur mère s'occupe encore de la gestion quotidienne du magasin tandis que leur père est retraité.

Qualifié de « hypermarché de la science et de l'astronomie », EfstonScience de Toronto a fêté son 30^e anniversaire l'an dernier. Situé



Gauche : Le clan Efston – Evan et Terri en compagnie de leurs enfants Irene et Nick – offre des produits créatifs, éducatifs, utiles et uniques; ci-dessous : EfstonScience et son télescope géant. Ce magasin original a fêté son 30^e anniversaire l'an dernier.

dans un bâtiment à chauffage solaire passif (conçu par Evan Efston, construit en 1981 et toujours moderne), le magasin compte quatre étages pleins à craquer de produits scientifiques, technologiques et éducatifs pour les enfants, les astronomes en herbe, les amateurs sérieux et les établissements. On y trouve de tout, des cerveaux en caoutchouc aux puissants télescopes informatisés. « Nous exploitons le magasin de science et d'astronomie le plus complet au Canada et celui qui offre le plus grand choix de télescopes en étalage en Amérique du Nord », déclare Nick Efston.

Peu après ses débuts, EfstonScience a lancé un catalogue publioposté. Aujourd'hui, le magasin vend beaucoup d'articles par le truchement de ses trois principaux catalogues. Pour figurer dans les catalogues, les produits doivent être « créatifs, éducatifs, utiles et uniques », explique Irene Efston.

Consciente des possibilités d'Internet, l'entreprise s'est lancée dans le cybercommerce il y a deux ans. Sur son site Web (www.e-sci.com), Efston vend plus de 8 000 produits, notamment des articles scientifiques généraux, des outils, des lasers et du matériel optique complexe de qualité, ainsi que des télescopes, des jumelles et des accessoires. « La plupart de nos clients sont canadiens, indique Nick Efston, mais au moins 75 pour 100 des produits vendus en ligne sont expédiés aux États-Unis. » Pour les futurs scientifiques, le site Web offre un



grand choix de jouets scientifiques « intelligents et amusants » et de jeux inspirés du Discovery Channel. Une série de guides d'achat en ligne aident à choisir le bon télescope, le bon microscope ou d'autres produits pour les scientifiques en herbe.

EfstonScience regroupe un magasin de détail, un entrepôt et un centre de distribution sous un même toit. L'entreprise limite la quantité de marchandises en stock et expédie les commandes rapidement. Une entente avec Jensen Tools Inc. d'Arizona, un géant des outils, lui permet d'accélérer l'exécution de ses commandes. EfstonScience accepte les commandes américaines passées à partir du catalogue de Jensen et, à son tour, Jensen expédie directement les produits depuis son établissement de Phoenix.

De nombreux clients d'EfstonScience sont des entreprises. « Nos clients posent beaucoup de questions d'ordre technique. Notre personnel doit être bien renseigné dans des domaines comme l'astronomie ou la science industrielle. Bon nombre de nos employés ont d'abord été nos clients, explique Nick Efston. Ils aiment tellement leur hobby qu'ils peuvent faire profiter les clients de leur connaissance approfondie des produits. »

suite à la page 12

CAHIER DES AFFAIRES DE L'ONTARIO

Ministère du Développement économique et du Commerce
Direction des communications et des relations publiques
Edifice Hearst, 8^e étage
900, rue Bay
Toronto ON CANADA M7A 2E1

Téléphone : (416) 325-6666 • Facsimile: (416) 325-6688

Ministre : L'honorable Bob Runciman
Sous-ministre : Barbara Miller

Directeur de la rédaction : Robert D. Mikel
Ad. élec. : ontariobusiness.program@ed.gov.on.ca

On peut consulter la version électronique du Cahier
des affaires de l'Ontario à l'adresse suivante :
www.ontario-canada.com.

Ce bulletin est axé sur les affaires en Ontario et vise à dégager les tendances, les possibilités, les défis et les questions qui influent sur le climat économique de la province. Les renseignements qu'il contient proviennent de ministères et d'organismes gouvernementaux et de diverses sources du secteur public jugées fiables. Tous les efforts ont été faits afin d'assurer l'actualité et l'exactitude des renseignements publiés.

The English version of the Cahier des affaires de
l'Ontario is available under the title
Ontario Business Report.

La distribution du Cahier des affaires de l'Ontario est
effectuée en collaboration avec la Chambre
économique de l'Ontario, ceo-on.com.

Nous vous invitons à nous communiquer vos
commentaires et projets de collaboration, par la poste
ou par télécopieur.