

Cahier des affaires de l'Ontario

L'Ontario présente à la royauté

les progrès accomplis

Comme Sa Majesté la reine Elizabeth II et Son Altesse Royale le duc d'Édimbourg n'ont pu visiter tout l'Ontario au cours de leur visite du Jubilé d'or au Canada, le gouvernement de l'Ontario leur a présenté une synthèse des réalisations de la province. Le Festival de l'Ontario, qui soulignait 50 années de croissance et de développement au cours du règne de la reine, s'est déroulé au Centre national du commerce à Toronto.

« Beaucoup de choses ont changé dans notre province depuis que le couple royal est venu ici pour la première fois en 1951, a déclaré le premier ministre Ernie Eves. Le Festival de l'Ontario était l'occasion de faire voir les progrès accomplis dans notre province. » Les douzaines de stands hauts en couleur installés le long de la rue principale qui soulignaient l'innovation, la croissance des secteurs commerciaux clés et la diversité culturelle de la province donnaient l'impression d'une fête de rue gigantesque. Environ 8 000 Ontariens étaient présents pour accueillir la reine et le prince Philip.

Parmi les autres faits saillants de la visite royale en Ontario, on compte la visite des programmes de journalisme et d'animation au Collège Sheridan à Oakville, la cérémonie de remise du nouveau drapeau au régiment Argyll and Sutherland Highlanders of Canada (Princess Louise's) à Hamilton ainsi que la tenue d'une soirée de gala au Roy Thomson Hall à Toronto.

Sa Majesté la reine Elizabeth II signe le livre d'or du Festival de l'Ontario en compagnie du premier ministre Ernie Eves.

Photo de Tom Sandler



Travailler localement, exporter mondialement
page 3



Investissement providentiel
pages 7 à 10



Nouvelle loi relative au franchisage
page 12



En affaires : Bruce et Grey
page 14



Ontario

M. Flaherty et M. Turnbull

font la promotion de l'Ontario à l'étranger

L'été dernier, le ministre de l'Entreprise, des Débouchés et de l'Innovation, Jim Flaherty, et son ministre associé, David Turnbull, se sont rendus en Europe afin de favoriser l'investissement international en Ontario. Ils ont participé à des réunions en Angleterre, en Irlande, en France, en Allemagne et en Suisse afin de promouvoir l'investissement et d'accroître les débouchés commerciaux des entreprises ontariennes dans les secteurs automobile, pharmaceutique, biotechnologique et aérospatial.



L'un des principaux objectifs de ce voyage était de souligner la participation de l'Ontario à la Farnborough International 2002, un important salon des affaires et de l'aéronautique ayant lieu tous les deux ans en Angleterre. Les ministres ont rejoint un contingent d'entreprises aérospatiales ontariennes qui assistaient à l'événement, dont EMS Technologies d'Ottawa, Interfast Inc. de Rexdale et Valcom Limited de Guelph. Le gouvernement avait un kiosque au salon de l'aéronautique afin de soutenir son industrie aérospatiale, qui emploie plus de 28 000 personnes en Ontario. En 2000, les ventes dans ce secteur ont atteint 6,3 milliards de dollars dans la province.

Pendant leur séjour à Farnborough et en Angleterre, M. Flaherty et M. Turnbull ont rencontré de nombreux dirigeants des sociétés aérospatiales internationales (dont Boeing, Bombardier et Thales) afin de promouvoir l'Ontario comme lieu idéal pour les investissements. « Il importe d'encourager les partenariats et l'investissement direct de la part des sociétés aérospatiales du Royaume-Uni, de la France et d'autres marchés internationaux », a déclaré M. Flaherty. En France, ce dernier a rencontré un groupe choisi de rédacteurs économiques et leur a vanté les atouts et les réalisations de l'Ontario. Son agenda prévoyait également des rencontres avec les géants pharmaceutiques Aventis Pasteur et Alcatel, qui, à la suite de l'acquisition de Newbridge, est devenue le plus important investisseur français au Canada.

« Les sociétés mondiales recherchent un régime fiscal avantageux, une main-d'œuvre bien formée, une infrastructure à la fine pointe de la technologie ainsi qu'un accès à un vaste bassin de consommateurs. L'Ontario offre tout cela et même plus », a déclaré M. Turnbull qui a fait la promotion de ces caractéristiques au cours de réunions d'affaires en Suisse et en Allemagne, notamment avec le constructeur automobile BMW. M. Turnbull a également assisté à un événement à Munich où Landshuter Werkzeugbau Alfred Steinel GmbH & Co., un fabricant allemand de presses à injection utilisées dans l'industrie automobile, a annoncé qu'elle accroîtrait ses activités en Ontario. « Landshuter est un partenaire de premier plan dans une industrie vitale pour l'Ontario », a déclaré M. Turnbull. Un emploi sur six en Ontario dépend du secteur de l'automobile.

L'allocation clé que le ministre Turnbull a adressée aux dirigeants d'entreprises et aux médias à Stuttgart mettait l'accent sur la volonté de l'Ontario de maintenir une relation prospère entre l'Allemagne et l'Ontario. L'Allemagne est le sixième partenaire commercial de l'Ontario et la quatrième source d'investissement en importance dans la province.

Travailler localement, exporter mondialement

Les experts-conseils œuvrant sur place aident les exportateurs ontariens à trouver des débouchés au Mexique, en Europe et en Amérique du Sud.

Dans le contexte actuel, le fait d'offrir le meilleur produit ou service à prix concurrentiel ne garantit plus le succès. L'information commerciale, la bonne connaissance des pratiques commerciales locales et une prise de conscience rapide des bonnes occasions ne sont que quelques-uns des facteurs qui déterminent quels investisseurs réussissent à se tailler une place sur les marchés d'outre-mer.

Un appui local s'avère particulièrement précieux sur les marchés où la langue et la culture peuvent constituer des obstacles pour les exportateurs ontariens.

Conscient de la nécessité d'assurer un soutien sur place, l'organisme Ontario Export inc. (OEI) a récemment élargi sa gamme de services destinés aux exportateurs ontariens en y ajoutant les compétences d'experts-conseils locaux.

« Les exportateurs ontariens nous ont fait part de leur besoin d'appui dans certains marchés locaux et nous avons répondu à leur appel, explique Bonnie Winchester, présidente-directrice générale d'Ontario Export inc. Nos experts-conseils sur place offrent des pistes aux exportateurs ontariens, rendent visite à des clients de certains secteurs industriels en leur nom et recueillent de l'information commerciale. »

OEI collabore directement avec quatre sociétés d'experts-conseils avant-gardistes afin de faire la promotion de la province sur des marchés internationaux clés. Ces experts-conseils œuvrent sur place au Chili, au Mexique, au Brésil et en Allemagne dans des secteurs ciblés, dont ceux de la technologie de l'information et des communications, de l'exploitation minière, de l'automobile et de l'environnement.

« Ce service nous aide énormément, affirme Ron Trent, vice-président de Pegasus Industrial Specialties Inc. de Guelph (Ontario). Nous venons de trouver un distributeur qui s'occupera du marché mexicain pour nous et, sans l'aide de Ontario Export et de son expert-conseil sur place, nous voguerions toujours à la dérive. »

Affichant une croissance exceptionnelle, Pegasus, qui fabrique des produits de verre à usages industriels et scientifiques, a augmenté ses ventes à l'exportation aux États-Unis de 600 pour cent depuis trois ans. Lorsque l'entreprise a décidé de faire du Mexique son prochain marché d'exportation, elle s'est prévalu des services de North-South Trade & Investment, S.A. de C.V., le cabinet d'experts-conseils de Mexico avec lequel OEI collabore.

« North-South a évalué plusieurs distributeurs potentiels pour nous et nous a aidés à restreindre la liste jusqu'au choix final, indique M. Trent. Les experts-conseils nous ont également aidés à trouver un trans-

suite à la page 5

Ouelle est l'importance des jeunes entreprises dynamiques pour la croissance économique de l'Ontario? En voici un aperçu : les entreprises émergentes en croissance représentent seulement deux pour cent de toutes les sociétés en Ontario et pourtant, elles créent 35 pour cent de tous les nouveaux emplois.

En ayant recours à de nombreuses mesures comme la réduction des impôts, l'élimination de formalités administratives et la mise en œuvre d'incitatifs à la recherche-développement, le gouvernement de l'Ontario soutient cette croissance. Nous savons que les entreprises à croissance exceptionnelle d'aujourd'hui peuvent devenir les piliers provinciaux et les géants internationaux de demain. Nous savons également que bon nombre de ces entreprises doivent leur existence à un investisseur providentiel.

Les investisseurs providentiels sont des gens qui placent leurs propres fonds dans les entreprises d'autres personnes. Ce sont de précieux guides qui offrent des conseils judicieux et des ressources humaines à de jeunes entreprises. Ils favorisent la croissance économique, la compétitivité, l'innovation et la création d'emplois en Ontario grâce à leurs investissements et à leur appui. Dans le présent numéro du Cahier des affaires, nous examinons le rôle des investisseurs providentiels. Nous étudions les façons dont les entrepreneurs trouvent les investisseurs providentiels et les facteurs que ces derniers prennent en considération lorsqu'ils cherchent des occasions d'investir. Nous jetons également un coup d'œil aux mesures adoptées par le gouvernement de l'Ontario pour créer l'environnement le plus propice qui soit à la prospérité des investissements providentiels.

En fait, notre gouvernement appuie énergiquement l'investissement commercial dans tous les domaines. Le ministre associé David Turnbull et moi avons récemment rencontré des dirigeants d'entreprises du Royaume-Uni et de l'Europe afin de promouvoir l'Ontario en tant que zone internationale privilégiée en matière d'investissement et de trouver des capitaux et de nouveaux débouchés pour les entreprises ontariennes. Nous désirons faire savoir au monde que l'Ontario est ouvert aux affaires. Nous continuerons de déployer le maximum d'efforts pour aider les entreprises ontariennes – de la plus jeune à la plus ancienne – à obtenir les fonds nécessaires à leur croissance, à leur compétitivité et à leur réussite.

Certes, nos succès s'inscrivent dans une très noble tradition. Le mois dernier, l'Ontario a accueilli Sa Majesté la reine Elizabeth II et Son Altesse Royale le Duc d'Édimbourg dans le cadre de la tournée canadienne effectuée par Sa Majesté à l'occasion de son Jubilé d'or. Notre province a beaucoup changé depuis la première visite du couple royal en 1951. Ces changements ont été mis en évidence lors de son passage au Festival de l'Ontario, qui soulignait 50 ans de croissance et de développement en Ontario pendant le règne de la reine. Je suis convaincu que les 50 prochaines années seront encore plus captivantes, riches en innovations et en progrès.

Le ministre de l'Entreprise, des Débouchés et de l'Innovation,
Jim Flaherty



Des sociétés gazières remportent le Prix d'excellence pour le développement des partenariats dans les communautés autochtones de l'Ontario



Bien peu de gens réagissent lorsque leur générateur d'air chaud démarre au milieu d'une nuit d'hiver glaciale. Par contre, les membres de la bande des Mississaugas de la Première

Nation de New Credit sont heureux de savoir qu'ils peuvent maintenant utiliser le chauffage au gaz naturel, grâce au partenariat dynamique entre les sociétés Six Nations Natural Gas Company Limited et Union Gas Limited.

Ces sociétés ont élargi le réseau de distribution de gaz dans la collectivité en utilisant les ressources techniques et le logiciel de modélisation de réseau de Union Gas. Aujourd'hui, Six Nations Natural Gas distribue et vend plus de 4,5 millions de mètres cubes de gaz à plus de 1 700 clients, notamment aux communautés avoisinantes.

Ce partenariat entre Six Nations Natural Gas Company Limited et Union Gas Limited a remporté le deuxième Prix d'excellence pour le développement des partenariats dans les communautés autochtones, au gala organisé par la RBC Groupe Financier.

« L'Ontario travaille de concert avec les collectivités autochtones et le secteur des entreprises pour établir des partenariats axés sur le marché qui appuient notre objectif commun, à savoir l'autonomie et l'entrepreneuriat des Autochtones et la création d'emplois à long terme », affirme David Young, procureur général et ministre délégué aux Affaires autochtones de l'Ontario.

Le Prix d'excellence pour le développement des partenariats dans les communautés autochtones de l'Ontario est une initiative du programme « Partenariats de travail » dans le cadre de la stratégie ontarienne « Une économie autochtone plus vigoureuse ». Cette stratégie coordonne plus de 35 programmes qui favorisent le développement économique des Autochtones en Ontario.

Six Nations Natural Gas Company est la première entreprise de services de gaz au Canada créée par une communauté des Premières Nations à laquelle elle appartient.

« La nécessité de vendre la source d'énergie la plus économique et la moins polluante, le gaz naturel, est à l'origine de ce partenariat. Celui-ci s'avère tellement bénéfique pour les deux entreprises qu'elles n'ont pas seulement atteint les objectifs visés, mais qu'elles les ont dépassés de façon étonnante », raconte Nick Petruzzella, président-directeur général de la Six Nations Natural Gas.

À la suite de la création du partenariat, Union Gas a mis au point un Programme de développement d'entreprises autochtones. « Le partenariat entre Union Gas et Six Nations est bénéfique pour les deux. Ces ententes fonctionnent vraiment, elles sont favorables aux deux parties en présence et nous vous encourageons tous à nous imiter. De plus, il s'agit d'un accord très rentable », affirme Jeff Wesley, directeur, Développement des entreprises autochtones chez Union Gas Limited.

Ce partenariat a eu des retombées positives dans la collectivité avoisinante. En effet, Six Nations Natural Gas peut s'acquitter de son mandat, à savoir desservir tous les membres de la collectivité, tandis que Union Gas a été en mesure d'élargir son marché et le réseau des conduites de gaz.

Afin de multiplier les partenariats entre les entreprises autochtones et le monde des affaires, le gouvernement de l'Ontario a mis sur pied une trousse documentaire intitulée Le potentiel des partenariats : nouvelles occasions pour les Autochtones et les entreprises de l'Ontario. On peut se la procurer à l'adresse www.aboriginalbusiness.on.ca ou en téléphonant au 416 326-2839.

Les agents de développement économique autochtones se réunissent en ligne grâce au portail **EcDev.ca**

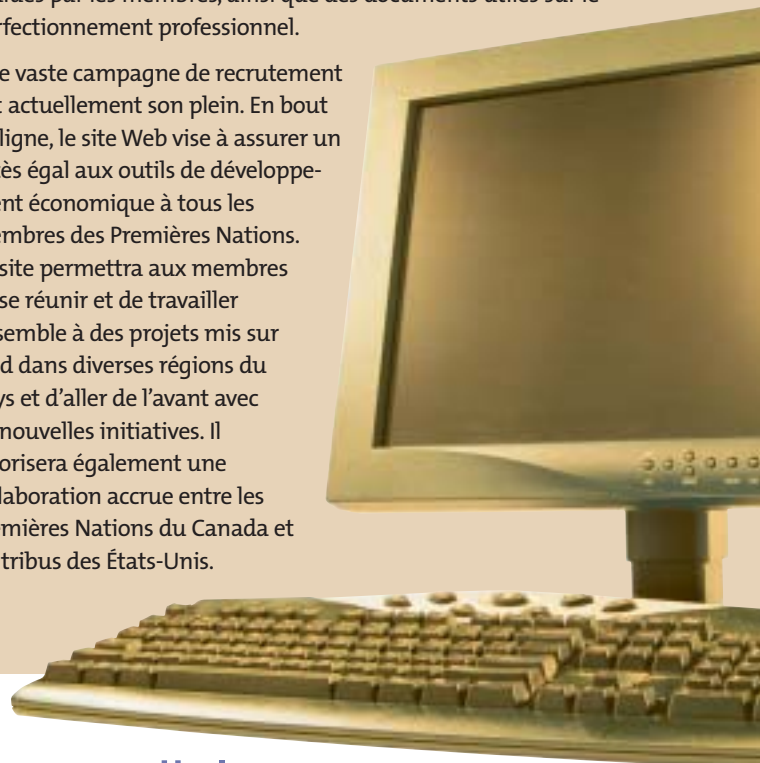
L'idée était simple : créer un site Web qui servirait d'outil pratique et interactif afin d'appuyer le développement économique autochtone.

A la suite de recherches approfondies sur les besoins actuels des agents de développement économique autochtones et d'autres intervenants, EcDev.ca a vu le jour. Aujourd'hui, le mandat d'EcDev.ca consiste à fournir aux organismes de développement économique autochtones du Canada une ressource en ligne innovatrice et utilisable. EcDev.ca combine des caractéristiques et des fonctions interactives qui permettent à tous ceux qui s'intéressent à ce domaine d'accéder à des renseignements pertinents, de partager des idées et des ressources précieuses et de connaître de nouveaux marchés. Le site Web comble une lacune en fournissant des renseignements facilement accessibles, pertinents et disponibles en temps opportun.

EcDev.ca stimule le développement économique en favorisant le partage d'information, d'idées, de points de vue et d'expériences, tant à l'échelon national qu'international, en faisant mieux connaître divers marchés, débouchés, personnes-ressources et partenariats et en encourageant la synergie au sein de la collectivité autochtone.

Il comprend de nombreux outils interactifs, dont des modèles de plans d'affaires, des états financiers et des profils de collectivités, une liste de toutes les sources pertinentes de financement (y compris le gouvernement), une base de données centrale sur le développement économique qui contient des renseignements pertinents et à jour évalués par les membres, ainsi que des documents utiles sur le perfectionnement professionnel.

Une vaste campagne de recrutement bat actuellement son plein. En bout de ligne, le site Web vise à assurer un accès égal aux outils de développement économique à tous les membres des Premières Nations. Ce site permettra aux membres de se réunir et de travailler ensemble à des projets mis sur pied dans diverses régions du pays et d'aller de l'avant avec de nouvelles initiatives. Il favorisera également une collaboration accrue entre les Premières Nations du Canada et les tribus des États-Unis.



suite de la page 3

Travailler localement, exporter mondialement

porteur de marchandises à destination du Mexique, ce qui a résolu un autre problème éventuel. »

« Nous croissons très rapidement et lorsque nous étendrons nos activités à l'Amérique centrale et à l'Amérique du Sud, nous aurons de nouveau recours à ce service. »

À Santiago, au Chili, OEI a retenu les services de la société d'experts-conseils Asesorias y Servicios Trade Chile Ltda. Un fabricant de matériel d'exploitation minière installé à Sudbury a récemment collaboré avec Trade Chile dans le cadre d'un nouvel effort de commercialisation en Amérique du Sud.

« Nous avons commencé par une mission commerciale virtuelle qu'Ontario Export a tenue ici à Sudbury l'hiver dernier, explique André Ruest, directeur général de B&D Manufacturing. À la lumière de ce que nous avons appris durant cet événement, nous avons

décidé de nous rendre au Chili pour participer à un salon d'exploitation minière. Les experts-conseils nous ont fourni les outils nécessaires à la prospection de clients potentiels et à la vérification de leur situation financière. Ils nous ont également aidés à tenir notre kiosque pendant le salon. Tout était bien organisé et valait amplement le temps et l'énergie que nous y avons investis. »

Les conseillers en commercialisation à l'étranger d'OEI évoquent des exemples semblables de réussite de la part de représentants œuvrant au Brésil et en Allemagne.

Pour trouver des personnes-ressources et obtenir des renseignements détaillés sur le recours aux services des experts-conseils sur place d'OEI, consultez la section « L'Ontario à l'étranger » du site www.ontarioexportsinc.com ou composez sans frais le 1 877 468-7233.

Il a suffi de deux ans à **Accufor** pour connaître le succès

Wentworth Marshall a mené sa jeune entreprise d'Ottawa sur la voie de l'expansion et du succès. Huit mois après son démarrage, en avril 2000, elle comptait 65 employés. En onze mois seulement, l'entreprise a obtenu la certification ISO 9002. Ses ventes ont dépassé toutes les attentes. On a ensuite souligné ses succès sur le plan local. En effet, Accufor Industries Ltd a décroché le prix de la nouvelle entreprise de la Chambre de commerce de Nepean en 2000 et, en 2001, elle a terminé parmi les finalistes à la remise des prix pour les réalisations d'une entreprise d'Ottawa-Carleton.

*Société : Accufor Industries Ltd.
Secteur d'activités : Fabrication de précision/
pièces usinées de précision
Emplacement : Ottawa
Site Web : www.accufor.com*

Marshall adhère à une philosophie toute simple : « Nous ne traitons pas avec des compagnies, mais avec des personnes ».

Accufor se spécialise dans l'usinage de pièces de précision pour des clients des secteurs de la haute technologie, de l'aérospatiale, de la défense et du transport. Il estime qu'il y a une demande accrue dans l'industrie de la photonique pour des pièces usinées de précision. D'autres industries de pointe ont besoin de pièces sans défaut, usinées avec soin à un centième près.

Chez Accufor, les besoins du client passent en premier. Contrairement à la plupart de ses concurrentes, l'entreprise fonctionne jour et nuit. M. Marshall pense que la plupart des autres entreprises soutiendraient que ce

n'est pas rentable. Il croit plutôt qu'il s'agit d'une façon de répondre aux besoins du client. « Notre service à la clientèle explique notre succès, dit-il, et nous voulons être reconnus comme des gens sympathiques avec qui il est agréable de faire affaire. »

Il attribue le succès de l'entreprise à une démarche simple en trois étapes : un service rapide, des prix concurrentiels et des pièces de qualité. M. Marshall n'est pas insulté quand on lui renvoie une pièce. « Notre relation avec le client est basée sur les affaires et non sur les émotions », dit-il.

Il croit que ses employés doivent bénéficier d'un environnement de travail sain pour offrir un rendement optimal. Il vante le niveau de compétences de son personnel : « Accufor a le meilleur programmeur et le contremaître le plus compétent d'Ottawa. »

M. Marshall est convaincu que la réputation de la société, en matière d'ouvriers qualifiés et d'usinage de précision, rejoint les personnes visées. Depuis octobre seulement, Accufor a trouvé 30 nouveaux clients. M. Marshall s'intéresse activement au marché américain. Aucun autre atelier d'usinage dans la région ne s'est rendu aussi loin dans la recherche de nouveaux marchés.

Au fur et à mesure que les ventes augmenteront, le fondateur prévoit doubler le nombre de fraiseuses dans son établissement, soit 23. Il prévoit engager au moins cinq autres employés.

L'une des expressions préférées de M. Marshall est celle-ci : « Peu importe l'effort nécessaire, nous vaincrons. » Le succès de l'entreprise en témoigne.

« Nous ne traitons pas avec des compagnies,
mais avec des personnes. »

Les investisseurs providentiels, une bénédiction pour les entreprises en croissance

Lorsque Alexander Graham Bell a inventé le téléphone, ses recherches étaient financées par deux personnes qui avaient investi leur fortune personnelle. Cet engagement a donné naissance à ce que certains considèrent comme la plus grande invention de notre époque et constitue un bon exemple d'« investissement providentiel ».

L'investissement providentiel est la source de financement externe la plus importante, la plus ancienne et la plus fréquemment utilisée par les petites entreprises en quête de croissance, explique Allan Riding, éminent spécialiste canadien de l'investissement providentiel et professeur à l'Université Carleton. Les investisseurs providentiels, qu'on appelle « angels » en anglais (d'après le nom donné à l'origine aux bailleurs de fonds qui finançaient de nouvelles productions sur Broadway), sont des gens qui placent leurs capitaux propres dans les entreprises d'autres personnes.

Leur participation a d'énormes répercussions. « Les recherches indiquent que les investisseurs providentiels injectent environ 18 milliards de dollars par année dans l'économie canadienne, ce qui représente trois fois le taux d'investissement en capital de risque des institutions », affirme M. Riding.

Normalement, les investisseurs providentiels financent une entreprise une fois que les fonds mobilisés grâce à la famille et aux amis sont épuisés, mais avant que l'entreprise ne soit admissible au financement par capital de risque. « En règle générale, les investisseurs providentiels sont des gens bien nantis qui ont réussi en affaires et qui veulent maintenant répéter le processus, soit pour la poussée d'adrénaline que leur procure la création d'une nouvelle entreprise, soit pour en tirer un bénéfice financier, soit par altruisme », déclare M. Riding. Il souligne que les investisseurs providentiels offrent bien davantage qu'un financement, qui se chiffre en moyenne à 100 000 \$ par projet. Bon nombre d'entre eux s'engagent à fond au sein de la nouvelle société et offrent leurs conseils, leur savoir-faire, leurs contacts et leurs compétences en gestion, en plus d'assurer une certaine crédibilité aux yeux des capital-risqueurs.

Actuellement, le secteur de la technologie attire la plupart des investissements providentiels actifs en

Ontario. Les autres principaux secteurs privilégiés sont ceux de la fabrication générale, de la construction et de l'immobilier. Les investisseurs providentiels cherchent des entreprises présentant un potentiel de croissance et d'exportation et ils s'engagent « à long terme », car ils comprennent qu'il faudra peut-être plusieurs années avant que leur investissement se rentabilise. Ils s'attendent également à être bien récompensés pour les risques courus. Selon M. Riding, pour chaque dollar placé dans une entreprise, l'investisseur providentiel voudrait retirer sept dollars, après impôts, en sept ans.

En Ontario, bon nombre de jeunes entreprises dynamiques ont profité des fonds et des conseils d'investisseurs providentiels. Leur succès a d'énormes retombées sur l'économie, la compétitivité et la création d'emplois. Les recherches indiquent qu'au milieu des années quatre-vingt-dix, les entreprises à croissance exceptionnelle représentaient moins de deux pour cent de toutes les sociétés, mais qu'elles créaient 35 pour cent de tous les nouveaux emplois. « D'après les statistiques, 50 pour cent des postes à combler en Ontario en 2015 n'existent même pas aujourd'hui, affirme Ted Chudleigh, député de Halton et adjoint parlementaire du ministre des Finances. Il est essentiel de soutenir les investisseurs providentiels qui appuient nos entrepreneurs et favorisent ce type de croissance. »

M. Chudleigh a récemment dirigé la rédaction d'un rapport intitulé Des industries ontariennes compétitives sur le marché international et axé, en partie, sur l'amélioration de l'accès au capital de risque pour les nouvelles entreprises ontariennes en croissance. Le document recommande d'offrir des incitatifs fiscaux dans le but d'améliorer le ratio entre le risque et le rendement pour les investisseurs providentiels, de mieux jumeler les investisseurs et les projets et de veiller à ce que les investisseurs et les jeunes entreprises soient au courant des nouvelles règles de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario sur les placements privés. Ces nouvelles règles éliminent les obstacles inutiles auxquels se heurtaient les jeunes entreprises désirant réunir des fonds et réduisent le coût de mobilisation du financement. « Ces recommandations ont suscité des réactions très favorables, déclare M. Chudleigh. Notre gouvernement a pour but d'instaurer le climat le plus propice possible à l'investissement providentiel en Ontario, puis de s'effacer et de laisser la situation évoluer. »

Nota : Allan Riding nous a fourni toutes les données à titre confidentiel. Il ne divulgue pas de sources d'investissement providentiel et ne recommande personne à ces dernières.





Band of Scoundrels : profil d'un groupe d'investisseurs providentiels

Rainer Paduch lit à voix haute la définition du terme « scoundrel ».

« “Audacieux, coquin, aventureux, téméraire, sans scrupule, malin” – tous les termes semblent convenir, déclare-t-il en riant. C’est pourquoi nous nous sommes donné le nom de Band of Scoundrels. Il y avait trop d’anges de toute façon. »

Fort de 20 années d’expérience dans le secteur de la haute technologie à Ottawa et fondateur d’iSTAR Internet Inc., M. Paduch a formé dans cette ville le groupe Band of Scoundrels, composé de dix investisseurs providentiels.

« Notre principal objectif est de fonder des entreprises canadiennes vigoureuses, explique M. Paduch. La Band of Scoundrels veut aider la nouvelle génération à démarrer des entreprises et à les exploiter, car cela entraîne des retombées favorables pour tous. Bien entendu, nous cherchons également à obtenir un bon rendement sur le capital humain et financier que nous investissons. » Les Scoundrels possèdent des compétences en matière de direction générale, de gestion de produits et de technologie. Chaque investisseur a fourni 150 000 \$, pour un investissement total de 1,5 million de dollars. Le groupe prévoit investir 150 000 \$ dans une dizaine de nouvelles entreprises différentes. « Nous avons décidé d’effectuer dix investissements afin d’élargir quelque peu notre portefeuille et de répartir le risque », déclare M. Paduch.

M. Paduch a déjà été un investisseur providentiel individuel par le passé, mais il préfère agir en groupe. « Il est incroyablement difficile de faire preuve d’une diligence raisonnable lorsqu’on est un investisseur unique et il est également difficile de comprendre une occasion d’affaires si l’on ne possède pas le bagage de connaissances adéquat, dit-il. Un plus grand nombre de gens met à profit un plus grand savoir. Par ailleurs, les décisions de groupe sont généralement meilleures que les décisions individuelles. »

Jusqu’à présent, la Band of Scoundrels a conclu quatre ententes de financement.

L’une des entreprises financées conçoit des services Web visant à aider les professionnels des ressources humaines. Une deuxième met au point des logiciels de gestion de la TI dans les moyennes entreprises. Deux autres ententes de financement sont en cours. « Notre groupe se réunit une fois par mois, et nous assistons généralement à deux présentations, déclare M. Paduch. Nous avons tendance à privilégier le secteur de la haute technologie, car nous le connaissons mieux. »

Les Scoundrels préfèrent trouver eux-mêmes leurs possibilités d’investissement. « Nous constituons un réseau pour l’entreprise, nous lui fournissons les noms de personnes-ressources, agissons en sa faveur et l’aidons si elle éprouve des difficultés, déclare M. Paduch. C’est un travail ardu, mais essentiel. Sinon, c’est la totalité de notre investissement que nous mettons en péril. »

M. Paduch est convaincu que les entreprises financées réussiront et que son groupe aidera à la création d’importantes entreprises canadiennes. Membre du conseil consultatif du Centre d’entrepreneuriat, une initiative du Centre de recherche et d’innovation d’Ottawa, il s’engage également à améliorer l’efficacité du réseau local des investisseurs providentiels. « Le Centre a beaucoup travaillé avec les groupes d’investissement en capital de risque et se concentre maintenant sur le milieu des investisseurs providentiels, ajoute-t-il. Notre objectif est de constituer un solide réseau d’investisseurs providentiels à Ottawa et d’aider de nombreux autres entrepreneurs à mettre sur pied une entreprise prospère. »

profil

Trouver un investisseur providentiel

Vous possédez une jeune entreprise présentant un fort potentiel de croissance. Vous avez besoin de capitaux propres, mais n'êtes pas encore admissible au capital de risque et vous devez attirer des investissements pour que votre entreprise puisse franchir la prochaine étape de son évolution. Le moment est venu de chercher un investisseur providentiel. Comment le trouver?

« **D'**ordinaire, les investisseurs providentiels se font très discrets. Par conséquent, il faut souvent compter sur un réseau pour en trouver un, explique Allan Riding, professeur à l'Université Carleton et spécialiste canadien de l'investissement providentiel. Le taux de réussite est beaucoup plus élevé si une entreprise approche un investisseur providentiel par l'entremise d'une personne de confiance, comme un ami de la famille, plutôt qu'en lui rendant une visite impromptue. » On peut également trouver un investisseur providentiel en s'adressant à des propriétaires d'entreprises qui peuvent souvent donner le nom d'une personne-ressource. Dans de nombreuses collectivités, l'organisme local de développement économique ou un centre d'encadrement des petits entrepreneurs peuvent également fournir des pistes. Ils connaissent souvent des investisseurs providentiels de la région et sont au courant des occasions d'affaires qui les intéressent.

Bien que de nombreux investisseurs providentiels préfèrent agir seuls, d'autres font partie de consortiums financiers. Généralement, un consortium financier compte un investisseur principal et plusieurs autres membres; ensemble, ils investissent dans divers projets. Il s'agit souvent d'un groupe informel et fluide, dont les membres choisissent de participer ou non à un projet particulier et que chacun dirige à son tour. Encore une fois, le réseautage est la clé de l'accès aux consortiums.

De nouveaux groupes d'investisseurs providentiels se forment en Ontario. Leurs membres évaluent des propositions et reçoivent des entrepreneurs qui leur présentent des occasions d'investir. Cela facilite l'accès au capital providentiel pour les jeunes entreprises, puisque les entrepreneurs peuvent présenter leurs projets à plusieurs investisseurs à la fois et ainsi accroître les possibilités de jumelage réussi. Les consortiums facilitent également les coinvestissements, ce qui permet aux investisseurs

suite à la page 10

Pourriez-vous être un investisseur providentiel?

Les investisseurs providentiels sont des propriétaires d'entreprise, des banquiers, des médecins, des avocats, des cadres à la retraite, des entrepreneurs, des gens de tous les milieux. Ils ont décidé de consacrer une petite partie de leur avoir net au lancement de jeunes entreprises. Pourriez-vous être l'un d'eux?

Comment devenir investisseur providentiel? Vous pouvez commencer par faire partie d'un groupe organisé d'investisseurs providentiels. Ces gens d'expérience pourront répondre à vos questions et vous servir de mentors.

Communiquez avec le bureau régional du ministère de l'Entreprise, des Débouchés et de l'Innovation pour obtenir de plus amples renseignements sur les groupes locaux d'investisseurs providentiels ou sur des investisseurs d'appoint.

• Région du Centre : 416 235-4278 • Région de l'Est : 1 800 267-6592 • Région du Sud-Ouest : 1 800 265-2428

Site Web : www.ontario-canada.com

Dans le Nord de l'Ontario, le ministère du Développement du Nord et des Mines a mis en place des équipes régionales qui jouent le rôle de moteur du développement économique dans cette région. Pour de plus amples renseignements, consultez le site Web du ministère à l'adresse www.mndm.gov.on.ca

Trouver un investisseur providentiel

d'appoint de réunir davantage de capitaux pour un placement et de répartir le risque en évaluant et en surveillant ensemble les entreprises aidées.

Le gouvernement de l'Ontario favorise la croissance des consortiums d'investisseurs providentiels dans la province. Il a récemment tenu le forum Angel Groups: Benefits to You (Les groupes d'investisseurs providentiels : vos avantages). Les dizaines d'investisseurs participants en ont appris davantage sur le sujet et ont été encouragés à former des groupes au sein de leurs propres collectivités. En octobre 2002, le gouvernement a commandité le deuxième sommet annuel des investisseurs providentiels, un événement axé sur le réseautage s'adressant aux investisseurs d'appoint. De ce sommet est née la National Angel Organization (organisation nationale des investisseurs providentiels). La NAO prônera l'adoption de pratiques exemplaires par les investisseurs providentiels et la création de groupes régionaux.

En Ontario, on trouve le Kingston Angels Network et le Toronto Angel Group, qui ont été créés par et pour des

investisseurs providentiels. Divers organismes communautaires collaborent avec les investisseurs d'appoint, notamment l'Ottawa Capital Network, le Tech Alliance Venture Group, ainsi que le groupe Communitech à Waterloo.

« Les entreprises devraient savoir que les investisseurs providentiels choisissent avec beaucoup de discernement les projets qu'ils acceptent, fait remarquer M. Riding. Les entrepreneurs doivent bien se préparer avant de communiquer avec un investisseur providentiel. Ils ont besoin d'un plan d'affaires solide. Ils doivent offrir un produit très attrayant et être en mesure de le commercialiser. »

« Il est important que l'entreprise possède des compétences en gestion qui faciliteront la croissance et l'exportation, ou qu'elle puisse les acquérir. Son fondateur doit être prêt à accepter l'investisseur providentiel au sein de son équipe. Bien entendu, l'intégrité et la transparence de l'entrepreneur sont des vertus cardinales. »

M. Riding résume sa pensée en citant un investisseur de la Colombie-Britannique qui lui a dit : « Je mise sur le jockey, pas sur le cheval. »

Pleins feux sur les investisseurs providentiels

- D'après une étude réalisée en 2001 par Industrie Canada, les investisseurs providentiels concentrent leurs placements dans les tout premiers stades du développement d'une entreprise : 53 pour cent des répondants ont investi pendant la phase d'amorçage et 64 pour cent, pendant la phase de démarrage.
- L'investissement moyen d'un investisseur providentiel est de 100 000 \$ par projet. Les sociétés d'investissement en capital de risque avancent rarement moins d'un million de dollars à une entreprise.
- Les investisseurs providentiels souhaitent obtenir un rendement d'environ 30 pour cent de leur investissement.
- Une enquête réalisée auprès de sociétés d'Ottawa révèle qu'environ 57 pour cent des entreprises financées par des investisseurs providentiels parviennent ensuite à obtenir un financement en capital de risque. Seulement 10 pour cent des entreprises qui n'ont pas bénéficié de l'aide d'un investisseur providentiel reçoivent par la suite du capital de risque.
- D'après un sondage effectué en 1998 pour l'Association des banquiers canadiens, chaque investisseur providentiel actif en Ontario dispose de plus d'un million de dollars à investir.
- La même enquête indique qu'après avoir investi dans une entreprise, 37 pour cent des investisseurs s'attendent à siéger à son conseil d'administration, 28 pour cent veulent faire partie de son comité consultatif et 25 pour cent s'attendent à participer aux discussions portant sur toutes les questions importantes.
- L'enquête de 2001 d'Industrie Canada révèle que 91 pour cent des investisseurs providentiels sont actuellement propriétaires d'entreprise ou l'ont déjà été.
- Traditionnellement, la plupart des investisseurs providentiels préfèrent investir près de chez eux. Plus des deux tiers d'entre eux investissent dans des entreprises situées à moins de 50 km de leur domicile ou de leur bureau.
- Les investisseurs providentiels sont très sélectifs; ils rejettent, en moyenne, 97 pour cent des propositions qui leur sont présentées.

Giesecke & Devrient:

du papier au plastique en 150 ans

*Société : Giesecke & Devrient
Secteur : Technologie internationale
Emplacement : Markham
Site Web : www.gdai.com*

S vous avez un portefeuille, il contient probablement un produit fabriqué par Giesecke & Devrient.

Qu'il s'agisse de cartes de guichet automatique et de crédit, de cartes d'identité des employés, de laissez-passer, de cartes santé, de permis de conduire, de cartes d'appel ou même de monnaie réelle – comme le billet de cinq dollars canadiens et le billet de banque en eurodevises – Giesecke & Devrient fabrique tous ces articles de haute sécurité.

représentent la principale clientèle de G & D, mais elle exerce aussi ses activités dans d'autres secteurs comme le commerce de détail, le transport en commun, le gouvernement et les télécommunications.

Les cartes à bande magnétique et les cartes à puce représentent une importante partie des activités de l'entreprise. Jerome McNevitts, vice-président de l'exploitation au Canada, estime que G & D fabrique plus de 50 millions de cartes par année à son siège social de Markham. Ce chiffre est appelé à augmenter au fur et à mesure que l'utilisation des documents personnels tels que les cartes d'identité se répandra. À titre d'exemple, en 1999, le ministère de la Défense hollandais a remplacé tous les papiers d'identité du personnel militaire par des cartes à puce fabriquées par G & D.

Les fondateurs de la société ont inventé une toute nouvelle façon de fabriquer les billets de banque qui



« G & D », comme on l'appelle, est le chef de file international en fourniture de produits de sécurité et de monnaie partout dans le monde. Fondée en Allemagne en 1852, G & D emploie plus de 7 000 personnes dans le monde entier et tire 60 % de son chiffre d'affaires de ses activités à l'étranger. Au Canada, elle exploite des filiales à Ottawa et à Markham.

« Nous jouons un rôle prépondérant dans le secteur des cartes, en partie parce que nous faisons preuve d'innovation et que nous sommes axés sur le client », déclare Anna Rossetti, vice-présidente principale et directrice générale au Canada. Les services bancaires et financiers

les rend très difficiles à contrefaire. G & D a imprimé de la monnaie pour plus de 80 pays, y compris certains des nouveaux billets en eurodevises. Les systèmes de vérification et de traitement des billets de banque de G & D sont utilisés à l'échelle mondiale.

L'avenir repose toutefois sur les cartes et la société a fait d'importants investissements en recherche et développement. « G&D prend sa position de chef de file au sérieux, déclare Mme Rossetti. Nous sommes chargés de mettre au point des solutions innovatrices ainsi que la prochaine génération de cartes. Nous sommes bien placés pour lancer les cartes du futur au Canada. »

Une nouvelle loi relative au franchisage en Ontario

Que vous envisagiez simplement d'exploiter une franchise ou que votre franchise soit bien établie depuis des années, vous devez connaître la nouvelle *Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises* de l'Ontario.

Cette loi est ainsi nommée en l'honneur d'Arthur Wishart, député provincial de Sault-Ste-Marie de 1963 à 1971, qui s'est beaucoup occupé de la question des franchises lorsqu'il était ministre des Finances et de la Consommation. Elle a été élaborée dans le but de fournir des renseignements commerciaux plus complets aux acheteurs éventuels et de les aider à prendre des décisions d'investissement plus éclairées. Ce faisant, la loi soutient un secteur du franchisage vigoureux et concurrentiel qui saura créer des emplois et les préserver.

La loi protège tous les franchisés en leur donnant le droit de former des associations avec d'autres franchisés et en obligeant toutes les parties « à agir de façon équitable ».

Cela signifie que tout franchisé a le droit de s'associer avec d'autres franchisés, peu importe les dispositions prévues dans le contrat.

L'obligation d'agir de façon équitable force toutes les parties à un contrat de franchisage à agir de bonne foi et conformément à des normes commerciales raisonnables et permet d'intenter une action en dommages-intérêts lorsque ces dispositions ne sont pas respectées (droit de poursuivre et d'ester en justice).

La nouvelle loi exige également que les franchiseurs fournissent un document d'information au moins 14 jours avant la signature d'un contrat ou l'achat d'une franchise. Ce document comprend des renseignements au sujet du franchiseur, y compris ses antécédents commerciaux, ses antécédents en matière de litiges, tout renseignement relatif à une faillite ou à l'insolvabilité de même que ses états financiers.



Sachez toutefois que certains franchiseurs importants et bien établis ne sont pas obligés de fournir des états financiers.

Vous devriez également savoir que le gouvernement ne se charge pas d'examiner ou d'approuver les franchiseurs ou leurs documents d'information; les parties à un contrat de franchisage règlent tout litige en vertu de la loi devant les tribunaux.

Vous pouvez consulter la *Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises* et les règlements relatifs à cette dernière sur le site Web www.lois-en-ligne.gouv.on.ca.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le démarrage et l'exploitation de votre entreprise, communiquez avec :

- le Centre de services aux entreprises Canada-Ontario :
Téléphone : 416 954-4636 à Toronto
Numéro sans frais : 1 800 567-2345
Site Web : www.cbcs.org/ontario
- le ministère des Services aux consommateurs et aux entreprises :
Téléphone : 416 326-8800 à Toronto
Numéro sans frais : 1 800 889-9768
Courriel : cbsinfo@cbs.gouv.on.ca

Auntie Anne's arrive en Ontario



Peu importe le service ou le produit qu'elles offrent, les sociétés qui investissent sur un marché étranger ont un besoin commun : obtenir au moment opportun des renseignements exacts à propos de la conjoncture économique et des pratiques commerciales locales. Lorsque Mike Cox et Richard Root ont décidé de commercialiser les bretzels moelleux roulés à la main Auntie Anne's en Ontario, ils se sont lancés dans une expérience d'apprentissage de plus de trois ans à l'issue de laquelle ils ont ouvert leur toute première boutique canadienne, en banlieue de Toronto, en mai dernier.

*Société : Auntie Anne's
Secteur : Commerce au détail
Emplacement : Scarborough
Site Web : www.auntieannes.com*

« **M**on associé est propriétaire d'une franchise américaine depuis de nombreuses années et possède une solide expérience en planification et consultation d'affaires », dit M. Cox, président-directeur général de Long Pond Food Services, la société détentrice des droits de Auntie Anne's au Canada. « Mais cela ne suffit pas nécessairement. J'ai dû faire une

analyse exhaustive du marché local avant de rédiger un plan d'affaires détaillé. La société Auntie Anne's a plus de 700 points de vente à travers le monde et l'une des raisons de son succès est qu'elle choisit soigneusement ses partenaires. Elle avait reçu plusieurs propositions à l'égard des droits de franchise au Canada, mais il semble que la nôtre l'ait conquise. »

L'entreprise a débuté en 1988 dans un marché paysan de la Pennsylvanie, où la fondatrice, Anne Beiler, roulait à la main ses premiers bretzels, maintenant populaires de Hong Kong à Caracas. Les boutiques préparent et cuisent les bretzels sur place, sous les yeux des clients, leur offrant une garantie fraîcheur de 30 minutes. Pour M. Cox, il ne restait plus qu'à bien se renseigner sur la façon de commercer en Ontario. Il s'est adressé à la Direction des investissements du ministère de l'Entreprise, des Débouchés et de l'Innovation. Le personnel lui a fourni des renseignements sur la fiscalité, l'enregistrement, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), la réglementation des importations et plus encore.

La planification méticuleuse de M. Cox et de ses associés a été récompensée. Long Pond a maintenant ouvert sa deuxième boutique Auntie Anne's dans un centre commercial de Hamilton et d'autres suivront à l'automne à Cambridge et à Kitchener. La société prévoit exploiter une vingtaine de points de vente en Ontario d'ici 2005. On parle déjà d'expansion dans les provinces de l'Ouest et les Maritimes.

La première boutique Auntie Anne's du Scarborough Town Centre a servi plus de 13 000 clients au cours de son premier mois d'activité.



Les collectivités de Bruce et de Grey sont en plein essor

En visitant les comtés de Grey et de Bruce, vous verrez de splendides paysages – dont les plus beaux couchers de soleil de la province – et un environnement qui procure une qualité de vie attrayante et enviable. Mais il y a plus encore. Située sur la rive est du lac Huron, cette région de l'Ontario est un centre d'activité économique en plein essor doté d'une infrastructure prête à accueillir de nouvelles entreprises et industries.

En longeant la rive vers le nord sur l'autoroute 21, vous atteindrez Kincardine, une ville qui s'est engagée à fournir des possibilités d'investissement aux entreprises et aux industries. Le parc commercial de 50 acres entièrement aménagé en témoigne : il peut accueillir des entreprises de haute

un centre d'activité régional qui s'adapte rapidement aux marchés internationaux et locaux. Cette ville, qui compte une population de 35 000 habitants et une économie diversifiée dans les domaines de la fabrication et du commerce de détail – sans parler de l'expédition du grain et de la navigation de plaisance –, possède également d'importants bâtiments historiques bien conservés.

Il est recommandé de faire un détour vers le nord de la péninsule Bruce pour se rendre à Tobermory via l'autoroute 6. Dans cette partie du comté, le tourisme est en train de se tailler rapidement une place importante au sein de l'économie. Le parc national de la Péninsule-Bruce, avec son île Flowerpot en forme de pot de fleur caractéristique et ses autres formations naturelles, et le parc marin national Fathom Five, qui offre de nombreuses activités nautiques, attirent les amateurs de plein air de tous genres, y compris les ornithologues amateurs, les plongeurs autonomes et les plaisanciers.

En revenant plus au sud, on entre au cœur de la « région de Saugeen », soit à Hanover. Sa situation centrale – à moins de 200 kilomètres des grands centres urbains tels que Toronto, Kitchener et Hamilton – en fait un endroit idéal pour une entreprise d'envergure locale ou internationale. Située à environ un jour de camionnage de destinations américaines importantes comme Chicago, Detroit, New York et Pittsburgh, cette ville est l'endroit idéal pour les entreprises et les industries qui attachent une grande importance à la livraison juste à temps.

Un peu à l'ouest se trouve Walkerton, la ville la plus peuplée de la municipalité régionale de Brockton ainsi qu'un centre industriel important. Tout comme Minto, Palmerston et Clifford, Walkerton possède des parcs industriels prêts à développer.

« Les comtés de Grey et de Bruce offrent des possibilités d'affaires sans égales, déclare M. Bill Murdoch, député provincial de Bruce-Grey-Owen Sound. Nous avons une région très développée, une main-d'œuvre bien formée, un accès aux marchés internationaux à moins de un jour de route ainsi que tous les services d'une grande ville tout en privilégiant l'appartenance à la région et à la famille. »

Toutes ces collectivités regorgent de possibilités d'affaires. Toutefois, si votre but n'est pas de fonder une entreprise, mais de trouver un endroit confortable offrant une qualité de vie élevée pour vous y établir avec votre famille, les comtés qui s'étendent entre le lac Huron et la baie Georgienne méritent qu'on s'y attarde.



Centre-ville d'Owen Sound

technologie comme de petites entreprises de fabrication. Quant au parc éco-industriel du Bruce Energy Centre, il se trouve à deux pas.

Ne manquez pas la ferme éolienne du Bruce Energy Centre, dont chacune des éoliennes produit jusqu'à 1 800 kW d'électricité, soit assez d'énergie pour alimenter environ 600 maisons. Cinq éoliennes seront ajoutées afin de fournir une autre source d'énergie « verte » aux clients.

En prenant l'autoroute 21 en direction nord jusqu'à ce qu'elle bifurque à l'est, vous arriverez à la ville pittoresque d'Owen Sound. Nichée dans un décor remarquable le long de la baie Georgienne, Owen Sound est

D'un océan à l'autre, ODIM Spectrum offre des solutions aux clients mondiaux de l'industrie navale

Entreprise : ODIM Spectrum Ltd
Secteur d'activité : mise au point de systèmes sonar sous-marins
Emplacement : Peterborough
Site Web : www.odim-spectrum.com

Bien que la ville soit située sur les rives de la pittoresque voie navigable Trent-Severn, on est tout de même étonné d'apprendre que Peterborough abrite un chef de file mondial en matériel océanologique et en systèmes sonar.

ODIM Spectrum se spécialise dans les produits et systèmes techniques pour l'industrie navale, l'océanographie et la sismologie (pétrole et gaz). L'entreprise conçoit des systèmes complexes de manutention de capteurs remorqués. Ces dernières années, elle a élargi son champ de compétences afin de mettre au point des produits personnalisés pour un éventail impressionnant de clients, y compris les marines canadienne et américaine. En 2001, toutes les ventes de l'entreprise étaient destinées à des clients internationaux.

L'entreprise trouve ses origines dans la société Fleet Industries créée à Fort Erie dans les années 1960. Plusieurs ingénieurs de Fleet se sont ensuite regroupés pour fonder leur propre société, Fathom Oceanology, à Toronto. Bien que Fathom ait disparu depuis, un certain nombre de cadres supérieurs se sont installés à Peterborough, où Spectrum a ouvert ses portes au milieu des années 1980.

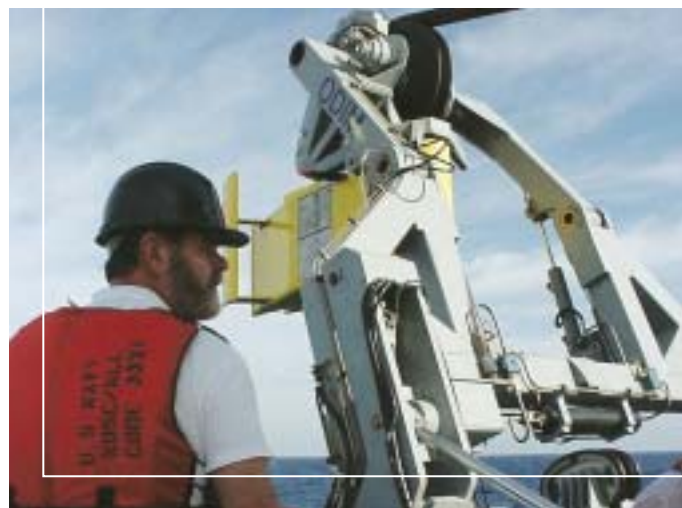
Andrew Roy, président de Spectrum, est un ancien employé de Fathom. « À la suite d'une période très occupée dans les années 1990, le marché sismique a plafonné et nous revenons à nos racines [dans le secteur de la défense], où les possibilités semblent plus importantes », déclare M. Roy. Après des années de réduction de leurs dépenses, de nombreuses forces navales veulent se rattraper. L'innovation technologique produit des sous-marins plus silencieux ainsi que des torpilles et des mines plus « intelligentes », qui à leur tour requièrent des appareils de détection sous-marine remorqués plus avancés. « C'est là que notre expertise entre en jeu. »

À l'heure actuelle, Spectrum fournit différentes versions d'un système complet de manutention de sonars sous-marins, surnommé LTARS (Launch, Tow and Retrieve System), aux forces navales américaines et suédoises et à la marine de Singapour. De nouveaux contrats avec la marine de deux autres pays sont prévus plus tard au courant de l'année.

Ces systèmes permettent la détection de sous-marins ou de mines submergées à partir de navires et d'hélicoptères embarqués. Ils aident aussi à détecter et à leurrer les torpilles qui se rapprochent.

L'entreprise s'est démarquée dans la mise au point de produits innovateurs, dont le mécanisme Fairlead qui est maintenant la norme dans l'exploration pétrolière et gazière en mer. Ce mécanisme à roue elliptique sert à guider et à remorquer les câbles à fibres optiques à haute sensibilité qui repèrent les réserves de pétrole et de gaz sous les fonds marins.

Jusqu'à récemment, Spectrum se considérait principalement comme une société d'ingénierie, mais, selon M. Roy, des contrats importants ont entraîné une croissance à la hausse du côté de la production. Sur 40 employés, environ 70 pour cent sont des ingénieurs, des concepteurs et des technologues ayant acquis une expérience pratique dans les domaines de la mécanique, de l'hydrodynamique, de l'hydraulique et de l'électricité. Les autres employés s'occupent de la production, de la commercialisation et des tâches administratives. Certains doivent obtenir le feu vert de l'OTAN, à divers niveaux de classification, en raison de la confidentialité des contrats.



La disponibilité d'une main-d'œuvre hautement qualifiée dans la région de Peterborough « s'est révélée un avantage pour nous », déclare M. Roy. L'entreprise a en outre mis en place un réseau de sous-traitants et de fournisseurs à proximité. « Comme nous assemblons et mettons nous-mêmes nos produits à l'essai, nous dépendons beaucoup de notre réseau de fournisseurs pour la fabrication et la sous-traitance des composants. »

En 1999, Spectrum a fait l'acquisition d'installations de 20 000 pieds carrés pour loger ses ateliers de production, ses services techniques et ses bureaux administratifs. Les objectifs de l'entreprise sont de continuer à mettre au point de nouvelles technologies navales et des produits exclusifs pour sa liste croissante de clients internationaux.

Une société d'architecture dans une entreprise fort complexe

Headwaters Health
Care Centre,
Orangeville

Société : Dunlop Architects Inc.
Emplacement : Toronto
Site Web : www.dunloparchitects.com

Concevoir les plans d'un complexe demeure une tâche compliquée. La société Dunlop Architects Inc. est mieux placée que la plupart pour le comprendre. Fondée en 1953, cette société d'architecture primée de Toronto est un chef de file reconnu pour ses modèles d'établissements de santé. Sa réputation n'est également plus à faire dans le domaine de la création d'établissements polyvalents tels les postes de police, les casinos, les universités et collèges, les musées et les laboratoires médicaux et de recherche.

« Notre travail exige des connaissances spécialisées, affirme George Bitsakakis, un directeur de Dunlop Architects Inc. Nous devons connaître les systèmes utiles et les tendances actuelles. Nous devons gérer une quantité astronomique de données. »

Pour mieux utiliser ces données, Dunlop a créé une base de données exploitable sur le Web, unique en Amérique du Nord. « Il y a quelques années, nous avons commencé à envisager des façons pour mieux conserver l'information relative à chaque type de bâtiment, promouvoir des pratiques exemplaires et élaborer une « mémoire » à laquelle les architectes travaillant sur un projet semblable pourraient accéder facilement. Nous avons conçu une base de données qui permet entre autres d'exécuter ces fonctions », soutient M. Bitsakakis.

Par exemple, il mentionne que la plupart des hôpitaux possèdent jusqu'à 40 services cliniques (chirurgie, urgence, soins ambulatoires) disposant de plusieurs types de salle (p. ex., salles d'opération, de réveil, poste infirmiers, salle des patients). Pour chacun d'eux, la firme a rassemblé les données de recherche, les normes et les meilleures pratiques à suivre en ce qui concerne les dimensions critiques, les finis, l'éclairage et les installations mécaniques. La base de données renferme cette information et fournit des modèles en trois dimensions grâce à la conception assistée par ordinateur (CAO). Ces modèles servent de point de départ pour évaluer les

besoins de chaque nouveau client. Au cours du projet, la base permet de se renseigner sur un élément particulier de l'édifice et sur les normes applicables. Celle-ci étant accessible via le Web, les partenaires du projet et les consultants peuvent y inscrire leurs propres données, ce qui en simplifie la gestion. « Avant, la gestion de données représentait environ 15 pour cent du temps total du projet, de dire M. Bitsakakis. Grâce à ce système, cet aspect ne représente que 10 pour cent et pourrait être réduit à cinq pour cent. Cela nous permet de consacrer plus de temps à la conception proprement dite. »

Dunlop Architects croit que son système est unique dans une industrie où la plupart des firmes utilisent des procédés manuels ou des programmes de logiciels communs pour gérer de l'information complexe. Parmi les possibilités de marketing, la firme prévoit offrir à ses clients des segments de son système, nommé provisoirement Dunlop Database, à des fins de gestion des installations.

« Nous apportons des modifications finales à notre programme et nous comptons l'offrir bientôt », dit M. Bitsakakis.

CAO l'Ontario

Ministère de l'Entreprise, des Débouchés et de l'Innovation
Direction des communications et des relations publiques
Édifice Hearst, 8^e étage

900, rue Bay
Toronto ON CANADA M7A 2E1

Téléphone : 416 325-6666 • Télécopieur : 416 325-6688

Ministre : L'honorable Jim Flaherty
Ministre associé : David Turnbull
Adjoint parlementaire : Dr Doug Galt
Sous-ministre : Barbara Miller
Adjoint parlementaire : Al McDonald

Directeur de la rédaction : Robert D. Mikel
Ad. élec. : ontariobusiness.program@eoi.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*.

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