

COIN DES PETITES ENTREPRISES

Les missions commerciales en Inde et au Pakistan produisent d'excellents résultats

Une fois encore, l'Ontario a rehaussé son image d'économie de pointe, concurrentielle et hautement technologique. Pendant douze jours du mois de janvier, le premier ministre Dalton McGuinty, le ministre des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat Harinder S. Takhar et la ministre du Développement économique et du Commerce Sandra Pupatello ont conduit plus de 100 délégués de l'Ontario en Inde et au Pakistan en vue de stimuler le commerce et les investissements et de créer des débouchés pour les entreprises, les organismes et les familles de la province.

L'Ontario possède déjà des liens étroits avec l'Inde et le Pakistan. Les échanges entre les deux pays, dans les deux sens, ont quasiment doublé au cours des cinq dernières années, pour atteindre un total combiné de 1,2 milliard de dollars en 2005. L'Ontario compte l'une des communautés sud-asiatiques les plus importantes du monde occidental. Et le gouvernement McGuinty est très conscient de la possibilité de former un partenariat plus étroit encore entre l'Ontario, le moteur économique du Canada, et l'Inde et le Pakistan, deux des économies qui connaissent la croissance la plus rapide au monde.

L'Inde devrait connaître une hausse de sept pour cent de son produit intérieur brut en 2007, une croissance qui offre de nombreuses occasions d'affaires. La délégation ontarienne a visité New Delhi, Bangalore, Mumbai

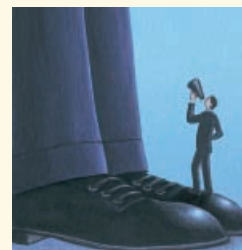
Suite page 4



Les ministres Harinder S. Takhar et Sandra Pupatello, Mme McGuinty et le premier ministre Dalton McGuinty et Shafiq Qadri, député provincial, devant la mosquée de Badshahi à Lahore, au Pakistan.

Les missions commerciales en Inde et au Pakistan produisent d'excellents résultats

> pages 1 et 4



La CSPAAT offre des solutions aux petites entreprises

> page 2

Message du ministre

> page 3

Lancez-vous dans les affaires avec Entreprise d'été

> page 3



Une contribution croissante à l'économie ontarienne

> page 5

Une entreprise d'Ottawa prend d'assaut le marché des communications mobiles sans fil

> page 6

Faire circuler les marchandises dans le monde entier

> page 7

Encourager les jeunes femmes à choisir l'entrepreneuriat

> page 8



Lorsqu'il doit traiter avec un grand organisme gouvernemental, le propriétaire d'une petite entreprise se sent parfois dépassé. Respecter les règlements, se tenir au courant des modifications de la loi et trouver les ressources nécessaires peut se révéler très difficile.

La Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail (CSPAAT) a mis en place certains services et programmes destinés à aider les petites entreprises à préserver la sécurité de leurs employés.

La CSPAAT offre des solutions aux petites entreprises



Pour en savoir plus sur les services aux petites entreprises offerts par la CSPAAT, veuillez visiter le site Web de la Commission à www.wsib.on.ca ou téléphoner à votre représentant du service à la clientèle. Vous pouvez aussi consulter le site Web du Bureau des conseillers des employeurs à www.employeradviser.ca.



Le président de la CSPAAT Steve Mahoney a travaillé en collaboration avec des propriétaires d'entreprise, petits entrepreneurs ou grands industriels, pour trouver les moyens d'assurer que les lieux de travail en Ontario soient les plus sûrs au monde.

« En règle générale, les propriétaires de petites entreprises communiquent avec la CSPAAT pour la première fois quand un de leurs employés se blesse au travail, dit Mahoney. Nous voulons les contacter *avant* que se produise une lésion et tout faire, ensemble, pour l'éviter. »

Services aux petites entreprises

Dans les cinq jours suivant son inscription à la CSPAAT, le propriétaire d'une petite entreprise reçoit le *Small Business Employer Guide*. Cette trousse contient des brochures et des affiches faciles à comprendre qui expliquent le système de la sécurité et de l'assurance contre les accidents sur le lieu de travail en Ontario, les obligations légales, les primes et la façon de faire appel d'une décision de la Commission. La trousse inclut aussi une copie du texte de la *Loi sur la santé et la sécurité au travail*, ainsi qu'une brochure sur les exigences en matière de premiers soins et une liste de vérification qui vous aidera à faire de la santé et de la sécurité au travail une priorité.

Les propriétaires de petites entreprises ont souvent des journées de travail très longues. Le site Web de la CSPAAT (www.wsib.on.ca) est ouvert 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, et comporte une section consacrée aux Services aux petites entreprises. Vous y trouverez des renseignements sur la façon d'inscrire une petite entreprise, de faire une déclaration de lésion et de participer aux programmes de remise de primes et d'encouragement de la Commission. Le site propose même un outil qui vous aidera à calculer et à déclarer vos primes de la CSPAAT en ligne.

Service à la clientèle individualisé

Chaque petite entreprise se voit attribuer un représentant ou une représentante du service à la clientèle de la CSPAAT, qui fournit un service personnalisé et adapté à vos besoins professionnels. Simon Goldstein, vice-président de Sunwell Technologies inc., apprécie cet aspect de ses relations avec la Commission.

« La Commission adapte son approche à chaque entreprise, dit Goldstein. Nos objectifs et ceux de la CSPAAT sont identiques : nous voulons des lieux de travail sûrs et aucun accident. »

Partenaires en matière de sécurité

Ce type de partenariat permet de vous assurer, en qualité de propriétaire de petite entreprise, un accès aux ressources dont vous avez besoin pour veiller à la sécurité de vos employés et au respect de la réglementation portant sur la santé et la sécurité au travail. La Commission fait également participer des groupes comme la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et s'emploie à mieux soutenir les petites entreprises de toutes les collectivités de la province, en collaboration avec le ministère des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat et l'Agence pour les petites entreprises de l'Ontario.

Pour Steve Mahoney, l'amélioration des services destinés aux employeurs qui exploitent une petite entreprise est une priorité en 2007. « Je me suis personnellement engagé auprès des petites entreprises, et je veux faire savoir à leurs propriétaires que nous comprenons leurs difficultés et que nous pouvons réagir rapidement en leur proposant des solutions réalistes. »

Lancez-vous dans les affaires avec Entreprise d'été

Qu'allez-vous faire cet été? Si vous suivez vos études, si vous avez de 15 à 29 ans et si votre ambition est de créer votre propre entreprise, le programme Entreprise d'été est fait pour vous!



Le programme Entreprise d'été offre une formation commerciale pratique et du mentorat, ainsi que des subventions pouvant aller jusqu'à 3 000 dollars, pour aider les jeunes à créer et à exploiter leur propre entreprise d'été. Le programme est coordonné et offert à l'échelle communautaire par le réseau des Centres d'encadrement des petits entrepreneurs et d'autres organismes prestataires du programme appuyés par le gouvernement de l'Ontario.

Entreprise d'été 2007

Pour participer à Entreprise d'été, vous devez remplir une demande en ligne sur le site www.ontario.ca/summercompany. Votre organisme prestataire peut vous aider à faire la demande et vous fournir un accès à un ordinateur et une connexion à Internet.

Si votre demande est approuvée, vous recevrez :

- une subvention pouvant aller jusqu'à 1 500 \$, au début de l'été, pour couvrir les coûts de démarrage de l'entreprise, et une autre subvention de 1 500 \$ versée à l'automne, quand vous aurez exploité avec succès votre entreprise d'été et prouvé que vous avez repris le chemin de l'école;
- une formation commerciale d'au moins 12 heures ;
- toutes les deux semaines, une réunion avec un groupe de mentorat commercial local qui vous fournira soutien et conseils.

Entreprise d'été fait partie du programme Emplois d'été du gouvernement de l'Ontario.

Pour en savoir plus :

Téléphone : 1 800 387-5656

Courriel : summer.company@ontario.ca

Site Web : http://www.sbe.gov.on.ca/ontcan/sbe/fr/youth_summerco_fr.jsp

Message du ministre



L'Ontario mérite d'être au premier rang des nombreux États qui se pressent aux portes de l'Asie du Sud. C'est le message que le premier ministre Dalton McGuinty, la ministre du Développement économique Sandra Pupatello et moi-même avons délivré lorsque nous avons conduit plus de 100 délégués en Inde et au Pakistan dans le cadre de nos missions commerciales. Notre message a été chaleureusement accueilli par le monde des affaires et par les responsables politiques des deux pays.

Les économies de l'Inde et du Pakistan sont en plein essor et la croissance des deux pays offre des possibilités remarquables à notre province. Nos missions commerciales avaient pour but de présenter le savoir-faire de l'Ontario, et les délégués ont signé plus de 40 contrats qui aideront l'Inde et le Pakistan à répondre aux besoins d'une croissance rapide. Le premier ministre McGuinty a également fait valoir les nombreux atouts de notre province et les raisons qui font de l'Ontario le lieu idéal pour investir en Amérique du Nord. Aujourd'hui, la délégation est de retour au pays et travaille avec acharnement à mettre à profit ces nouvelles relations prometteuses pour créer de nouveaux emplois et de la prospérité en Ontario.

En qualité d'Indo-Canadien, j'ai été fier de participer à cette mission. Comme tant d'autres personnes issues de diverses cultures qui résident en Ontario, j'ai une connaissance directe du potentiel économique que représente la collectivité mondiale. Le gouvernement McGuinty le connaît aussi. C'est la raison pour laquelle nous nous employons activement à établir des relations dans le domaine du commerce et des investissements internationaux. C'est aussi la raison d'être de nos missions commerciales internationales. C'est peut-être Murray Jans, l'un des délégués de notre mission en Inde, qui a le mieux traduit notre intention en disant que la mission lui avait apporté des éclaircissements sur les têtes dirigeantes qui planifient aujourd'hui l'avenir de l'Inde. Ces renseignements, ajoutés à l'innovation et au travail acharné de nos dirigeants d'entreprise, de nos chercheurs, de nos entrepreneurs et de notre force de travail, donnent à l'Ontario un net avantage sur un marché mondial fortement concurrentiel et évolutif.

Ce numéro du *Coin des petites entreprises de l'Ontario* revient sur les missions commerciales en Inde et au Pakistan et présente le profil de deux entreprises qui y ont participé. Il traite des programmes mis en place par la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail en vue de préserver la sécurité des lieux de travail en Ontario. Il parle de notre Conférence des jeunes entrepreneuses, qui a encouragé des centaines de jeunes femmes à explorer la possibilité de devenir chefs de leurs propres entreprises. Et pour tous les étudiants et étudiantes dynamiques, le programme Entreprise d'été 2007 est lancé. J'invite tous les jeunes qui ont une idée formidable pour créer une entreprise d'été à soumettre une demande. Cette démarche pourrait marquer le début d'une carrière excitante dans l'entrepreneuriat.

Harinder S. Takhar

Ministre des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat

Suite de la page 1

et Chandigarh, et fait valoir le savoir-faire de la province dans cinq secteurs particuliers : l'infrastructure, la recherche et l'innovation, les services financiers, les industries culturelles et l'éducation. Les hauts responsables gouvernementaux et les chefs de file du monde des affaires indiens ont chaleureusement accueilli le message du premier ministre McGuinty : « L'Ontario possède ce dont l'Inde a besoin pour appuyer sa croissance économique rapide et permettre à sa société d'avancer; et l'Ontario est un lieu d'investissement remarquable pour les Indiens. »

La mission a été marquée par les succès suivants :

- **Trente-cinq ententes et protocoles d'accord ont été signés par des organismes de l'Ontario et des partenaires indiens, notamment des ententes conclues par la Chambre de commerce de l'Ontario et des accords entre PCI Geomatics et Ramtech Corporation ainsi qu'entre plusieurs universités, collèges et instituts de recherche de l'Ontario et des organismes indiens.**
- **L'Ontario et l'État de Maharashtra ont fait une déclaration commune d'intention visant à renforcer la coopération et à étendre la collaboration commerciale entre les deux régions.**
- **Les délégués de l'Ontario ont rencontré plus de 800 partenaires indiens éventuels.**

Le premier ministre McGuinty et les ministres Takhar et Papatello ont également rencontré des responsables du gouvernement de l'Inde et des dirigeants de grandes sociétés indiennes pour mieux faire connaître l'Ontario et défendre les intérêts des entreprises de la province.

Le premier ministre et les membres de la mission commerciale en Inde ont ensuite rejoint la délégation au Pakistan, coordonnée par le Conseil de commerce Canada-Pakistan. La mission fut un grand succès. Un millier de Pakistanais, dont une garde d'honneur et des élèves d'écoles secondaires brandissant des drapeaux de l'Ontario et du Pakistan, ont accueilli le premier ministre et son équipe à la frontière. Les délégués, qui comprenaient de

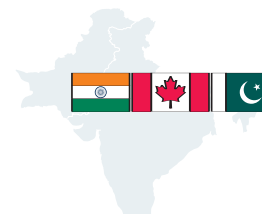


Le premier ministre McGuinty, entouré des ministres Harinder S. Takhar et Sandra Papatello et de Mme McGuinty, signe le livre d'or à Raj Ghat, en Inde.

nombreux représentants du secteur des technologies de l'information et des communications de l'Ontario, le secteur en plus forte croissance de l'économie pakistanaise, sont allés à Lahore et à Islamabad, où ils ont pu rencontrer plus de 300 partenaires éventuels.

Sept ententes ont été conclues par des organismes de l'Ontario et du Pakistan; et l'entreprise oober Inc., de Richmond Hill, a annoncé la création d'un centre d'élaboration de logiciels à Islamabad. Le premier ministre McGuinty a également annoncé le jumelage de l'Ontario avec la province du Panjab, et une déclaration commune d'intention de coopération a été signée par les deux États.

À propos du succès remporté par les deux missions commerciales, le ministre Takhar a dit : « Dans l'économie fortement concurrentielle d'aujourd'hui, il est important de porter le message de l'Ontario dans le monde entier. Des missions comme celles-ci aident à promouvoir l'innovation et la force de la collectivité des affaires de l'Ontario, contribuent à l'expansion mondiale des petites, moyennes et grandes entreprises de la province et créent de nouveaux emplois et débouchés pour les Ontariens et les Ontariennes. »



**Les missions
commerciales
en Inde et
au Pakistan
produisent
d'excellents
résultats**

Les délégués et les représentants officiels lors de la mission en Inde.



Pour en savoir plus sur les missions commerciales de l'Ontario en Inde et au Pakistan, visitez le site http://www.ontariocanada.com/ontcan/indiapakistan/fr/home_fr_new.jsp.

Une contribution **croissante** à l'économie ontarienne

Plus de 500 000 personnes d'origine indienne vivent en Ontario. Dotée d'un taux élevé de propriétaires d'entreprises, cette collectivité dynamique constitue une part importante des petites et moyennes entreprises de la province. Elle est représentée par la Indo-Canada Chamber of Commerce (ICCC, la chambre de commerce indo-canadienne – www.iccc.org/ICCC/).

« Nous sommes une organisation nationale qui compte environ 1 000 membres », dit Vinay Khosla, directeur et président du comité des petites et moyennes entreprises de l'ICCC, « mais pour des raisons démographiques la plupart d'entre eux résident en Ontario. Nous avons des sections dans d'autres villes et nous nous établissons dans tout le Canada, mais notre noyau se trouve ici, dans la région du grand Toronto. »

La chambre de commerce offre un large éventail de services à ses membres, dont des séminaires, des congrès et un programme annuel de prix. L'un des principaux objectifs du groupe est de promouvoir les échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde et d'autres pays. L'ICCC a joué un rôle important dans la récente mission commerciale du gouvernement ontarien en Inde et au Pakistan.

« Nous nous sommes beaucoup impliqués dans ce voyage, dit Khosla, et nous avons organisé pour le premier ministre McGuinty un événement donnant le coup d'envoi de la mission à New Delhi. Nous avons aidé nos membres à entrer en relation avec des hauts fonctionnaires du gouvernement et des représentants des entreprises de l'Inde. Nous avons aidé à l'organisation matérielle du voyage afin que la mission soit moins intimidante pour certains d'entre eux. »

Khosla fait remarquer que les services d'information, comme les tables rondes et les séances de formation, sont des priorités pour les membres de l'ICCC, dont la grande majorité sont des PME.



« La plupart de nos membres connaissent très bien les questions comme le contrôle des dépenses et la gestion des stocks, dit Khosla, administrateur fiscal chez SB Partners LLP, cabinet d'experts-comptables de Burlington. « Mais la vente et la commercialisation dans un contexte nord-américain constituent un réel défi pour beaucoup d'entre eux. Récemment, nous avons organisé une conférence avec un formateur professionnel sur la façon de générer de la publicité gratuite pour une entreprise, et un séminaire en ligne sur l'exportation vers le marché américain. Bien que les PME membres de l'ICCC représentent une large gamme d'entreprises en Ontario, leurs besoins d'information sont souvent analogues. »

La collectivité indo-ontarienne des affaires, qui connaît une croissance rapide, a incité l'un des directeurs de la chambre de commerce à mener une étude en vue d'établir un profil sectoriel clair.

« Cette collectivité constitue une partie vitale de l'économie ontarienne, dit Khosla. Nous avons besoin d'en savoir beaucoup plus pour mieux la servir. Nous effectuons une étude détaillée qui nous fournira les données nécessaires pour l'aider à continuer à contribuer à la croissance de l'Ontario. »

Le premier ministre Dalton McGuinty et sa femme avec les membres du conseil d'administration de l'ICCC (Indo-Canada Chamber of Commerce).

Une entreprise d'Ottawa prend d'assaut le marché des communications mobiles sans fil

LE PREMIER PRODUIT LANCÉ PAR L'ENTREPRISE D'OTTAWA TENXC WIRELESS EST ARRIVÉ SUR LE MARCHÉ IL Y A SEULEMENT UN AN, MAIS LE CONCEPTEUR DE SYSTÈMES SANS FIL COMPTE DÉJÀ CERTAINS DES PLUS GRANDS EXPLOITANTS DE RÉSEAUX SANS FIL PARMİ SES CLIENTS.

Ce succès s'explique facilement. TenXc propose en effet une solution au problème de plus en plus sérieux que rencontrent les fournisseurs de services mobiles comme Telus, Bell et Rogers au Canada : comment continuer à offrir un service fiable dans un marché des services qui connaît un pareil essor.

« De plus en plus de personnes utilisent des appareils sans fil et les fournisseurs proposent des services de plus en plus riches en données », explique le vice-président chargé de la commercialisation de TenXc, Ross Ernst. « Le trafic commence donc à devenir trop dense pour les fournisseurs de services mobiles. »

Les solutions au problème ne sont pas nombreuses. L'une d'elles consiste à construire de nouvelles stations de bases. Une autre est d'acheter des capacités supplémentaires d'utilisation de la longueur d'ondes ou du spectre. Mais ce sont deux solutions onéreuses.

TenXc entre en scène.

Sa technologie unique permet aux entreprises de communications sans fil d'optimiser leur capacité actuelle de manière rapide et rentable, et d'obtenir une fiabilité accrue.

« L'industrie des télécommunications sans fil est fortement concurrentielle et notre technologie donne un réel avantage à nos clients », dit M. Ernst.

Voilà pourquoi TenXc a connu une expansion aussi rapide.

La petite entreprise emploie quelque 60 personnes, dont la plupart travaillent dans son centre de R.-D. à Ottawa; elle compte des clients au Canada, aux États-Unis, en Asie du sud-est et en Amérique latine, et sera bientôt présente sur le marché européen. Le dernier produit lancé par l'entreprise, destiné aux marchés internationaux, a d'ailleurs été lancé à Barcelone, en Espagne, lors du congrès mondial 3GSM qui s'est tenu le 12 février 2007.

« Le congrès 3GSM, ce sont les jeux Olympiques de l'industrie des télécommunications mobiles, dit M. Ernst. Cet événement nous offre une tribune exceptionnelle pour montrer notre engagement à appuyer la croissance des services sans fil sur les marchés internationaux. »

TenXc a participé à la récente mission commerciale du gouvernement de l'Ontario en Inde et au Pakistan. À cette occasion, l'entreprise a annoncé l'ouverture d'un nouveau centre de développement à Islamabad, au Pakistan, en partenariat avec l'entreprise pakistanaise Coherent Designs Pvt. Le nouveau centre travaillera en étroite collaboration avec les ingénieurs d'Ottawa à l'amélioration des systèmes d'accès sans fil 4G de la nouvelle génération.

« Grâce au nouveau centre, nous travaillerons au développement de nos produits vingt-quatre heures sur vingt-quatre, ce qui accélérera le processus de mise sur le marché », dit M. Ernst, qui rappelle aussi que TenXc a remporté plusieurs prix industriels, y compris un prix de section de l'IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers) qui récompense l'innovation.

« Nous avons reçu un appui remarquable de la part du gouvernement de l'Ontario depuis nos débuts, ajoute M. Ernst. Les Centres d'excellence de l'Ontario, par le biais du centre des technologies de l'information et des communications, ont aidé à créer l'entreprise et ont fait partie des premiers investisseurs. »

« Nous avons également eu recours aux services du ministère des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat et du ministère du Développement économique et du Commerce, qui nous ont aidés en matière d'études de marché, de relations et de préparation à l'exportation dans divers pays.

Pour en savoir plus sur TenXc, visitez le site <http://www.tenxc.com>.



Depuis ses modestes débuts dans un sous-sol de Mississauga en 1990, Ni-Met Metals and Minerals Inc. est devenu un chef de file sur l'un des marchés les plus concurrentiels au monde. Aujourd'hui, l'entreprise d'import-export international fait des affaires dans plus de vingt pays et répond à la demande croissante de ressources de qualité dans divers secteurs. Ni-Metals a récemment participé à la mission commerciale de l'Ontario en Inde.



Anil Shah

Faire circuler les marchandises dans le monde entier



« J'ai littéralement démarré l'entreprise dans le sous-sol de ma maison », dit le président de Ni-Met, Anil Shah. « Nous avons bâti l'entreprise sur la confiance et la bonne volonté, et nous en avons été récompensés. Nous avons déménagé plusieurs fois depuis nos débuts et nous sommes déjà à l'étroit dans nos bureaux actuels de 18 000 pieds carrés. »

Dès qu'il est arrivé en Ontario, Shah a appliqué à sa nouvelle entreprise l'expérience qu'il avait acquise en travaillant dans l'industrie des métaux en Inde depuis 1979. Ni-Met sert d'intermédiaire entre les acheteurs et les vendeurs de produits de base.

« Supposons qu'une aciérie a besoin de 50 tonnes de nickel le 1^{er} mai, dit Shah. Nous achetons le produit à notre fournisseur, où qu'il soit dans le monde, et nous garantissons la livraison à l'aciérie. Dans ces industries axées sur les produits de base, il est indispensable que la livraison et le paiement soient effectués dans les délais fixés, et notre rôle dans un tel accord est de garantir ce résultat. Ainsi, les intérêts de chacun sont protégés. »

Ni-Met a construit un réseau d'associés situés à des points stratégiques et a formé une alliance étroite avec des producteurs, des négociants et des utilisateurs internationaux qui desservent diverses industries comme l'acier et l'acier allié, les métaux non ferreux, les sels de métaux et les produits chimiques. La formule de Ni-Met est simple : donner à ses clients les ressources dont ils ont besoin, au juste prix et au moment *précis* où ils en ont besoin.

« Notre entreprise est fondée sur le service et sur la valeur qu'elle ajoute grâce à ce service, dit Shah. Elle est certifiée ISO 9002 et reconnue sur le marché. Nos employés parlent 10 langues et sont tous très à l'aise pour travailler sur le marché international. »

Ni-Met collabore également avec des entreprises de recyclage en vue d'atteindre un taux élevé de récupération et de trouver de nouveaux débouchés pour les produits issus de l'industrie. Les activités de vente de l'entreprise permettent d'éviter l'enfouissement d'une large quantité de matériaux, y compris les déchets des bouteilles PET (plastique), les plastiques PVC et les déchets électroniques comme les téléphones cellulaires jetés au rebut et les piles usées.

« Si vous savez où chercher, vous pouvez presque toujours trouver un marché, dit Shah. Notre travail consiste à comprendre les besoins du consommateur et à trouver le produit de base le plus rentable. Nos recommandations aident les clients à optimiser leur utilisation des matières premières, qu'il s'agisse de nickel, de produits chimiques, de matières plastiques ou de batteries. C'est un service qui ajoute de la valeur à l'activité traditionnelle des échanges commerciaux et nous permet de nous développer dans le monde entier. »

Ni-Met a atteint un stade de son cycle de croissance où l'entreprise n'a pas besoin d'espace physique pour faire le commerce des marchandises.

« Nous avons mis en place les processus et les systèmes nécessaires pour pouvoir acheter et vendre sans avoir à manier les produits nous-mêmes », explique Shah.

Encourager les jeunes femmes à choisir l'entrepreneuriat

Plus de 250 jeunes femmes de la région du grand Toronto ont assisté à la Conférence des jeunes entrepreneuses (Young Women Entrepreneurs Conference), un événement d'une journée consacré à leur avenir. « De nombreuses femmes de l'Ontario choisissent le chemin de l'entrepreneuriat », dit Harinder Takhar, le ministre des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat. « Notre but est d'ouvrir davantage la voie, et d'encourager les jeunes femmes à découvrir que la création de sa propre entreprise est une option de carrière viable qui propose un avenir passionnant. »

Le ministère des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat a organisé la conférence en partenariat avec le Collège George Brown et les conseils scolaires de la région du grand Toronto, en réponse à l'intérêt croissant des femmes pour l'entrepreneuriat. Aujourd'hui, les femmes sont propriétaires ou copropriétaires d'une petite ou moyenne entreprise sur deux en Ontario, et dirigent quatre sur cinq des nouvelles entreprises. Le nombre d'entreprises qui appartiennent à des femmes, en totalité ou en partie, est passé de 150 000 à 450 000 en 20 ans (suivant une étude basée sur le recensement de 2001).

La conférence s'adressait particulièrement aux étudiantes du Collège George Brown et aux élèves de 11^e et 12^e année des écoles secondaires de toute la région du grand Toronto. Les participantes ont écouté un éventail impressionnant d'entrepreneuses à succès qui ont décrit leur expérience de la création et de l'exploitation d'une entreprise, et indiqué les qualités et les compétences requises pour réussir. Elles ont participé à des ateliers interactifs sur des thèmes très variés, comme le financement, les campagnes de commercialisation et de promotion ou encore l'équilibre à établir entre la vie professionnelle et la vie privée. Les étudiantes ont aussi découvert les nombreuses ressources dont elles peuvent disposer si elles choisissent de faire carrière dans l'entrepreneuriat, y compris plusieurs programmes du gouvernement de l'Ontario ([consulter le site www.sbe.gov.on.ca](http://www.sbe.gov.on.ca)) qui visent à nourrir l'esprit d'initiative et les compétences en entrepreneuriat chez les jeunes.

Le ministre des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat Harinder S. Takhar prend la parole à la Conférence des jeunes entrepreneuses.

« L'entrepreneuriat n'est pas seulement très gratifiant d'un point de vue personnel; c'est aussi le moteur qui fait marcher notre économie », dit Takhar.

Les petites et moyennes entreprises de l'Ontario représentent 99 pour 100 de toutes les entreprises ontariennes, et plus de la moitié des emplois de la province. « Ces sociétés ont toutes été créées par des personnes dotées de l'esprit d'initiative, d'une vision et de la volonté de réussir. Nous avons constaté le même esprit chez les jeunes femmes qui ont assisté à notre conférence. Nous sommes résolus à les aider à transformer leur créativité, leur énergie et leurs idées en entreprises prospères et en emplois pour l'avenir », ajoute le ministre.



ONTARIO

COIN DES PETITES ENTREPRISES

Coin des petites entreprises de l'Ontario

Ministre des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat
Direction des communications et des relations publiques
Édifice Hearst, 8^e étage
900, rue Bay
Toronto (Ontario) M7A 2E1, Canada
Téléphone : 416 325 6666
Télécopieur : 416 325 6688
www.sbe.gov.on.ca

Ministre : L'honorable Harinder Takhar
Sous-ministre : Fareed Amin

Éditeur : Robert D. Mikel
E-mail : ontario.smallbusinessbeatsbe@sbe.gov.on.ca

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 *Coin des petites entreprises de l'Ontario* is available under the title *Ontario Small Business Beat*.

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

