



COIN DES PETITES ENTREPRISES

Donner aux étudiants *un avantage mondial*

Cet été, les étudiantes et étudiants ontariens bénéficient d'un atout grâce à Avantage mondial – programme pilote offert par le ministère des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat.

Le programme aide les étudiants à se familiariser avec le marché mondial dans le cadre d'une mission à l'étranger. Les stages durent entre deux et quatre mois et se font dans des multinationales réputées des Amériques, d'Europe et d'Asie de l'Est.

« Avantage mondial me donne l'occasion de travailler dans mon domaine au sein d'une entreprise de premier plan tout en me permettant de connaître un autre pays et une autre culture, déclare Cathy Janecka, qui vit à London, en Ontario, et travaille à ICICI à Londres, en Angleterre. Je vis une incroyable expérience, passionnante et stimulante. »

Le but d'Avantage mondial est de faire connaître le marché mondial aux étudiants entrepreneurs en leur offrant une expérience internationale et un point de vue « global », qu'ils créent leur propre entreprise ou entrent au service d'une société.

Suite page 3



Donner aux étudiants un avantage mondial

> pages 1 and 3

Un rapport offre des données et des tuyaux pour aider les petites entreprises à prospérer

> page 2

Message du ministre

> page 3



Korry's : pilier de l'avenue Danforth

> page 4

L'art de la cuisine et plus encore à Southampton

> page 5



Le gouvernement de l'Ontario pourrait être votre prochain gros client

> page 6

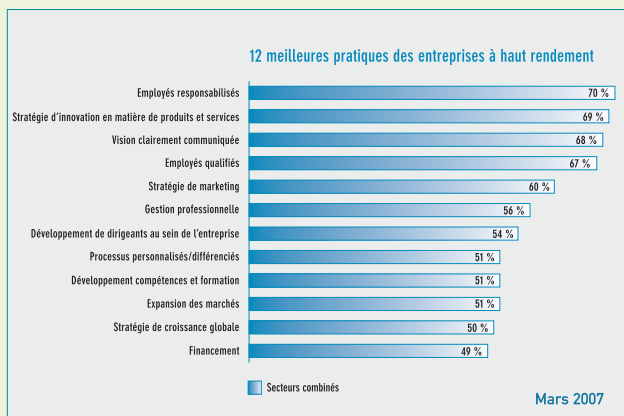
APEO – La défense des petites entreprises de l'Ontario

> page 7

Centres d'encadrement des petits entrepreneurs Vous aider à choisir la bonne voie pour votre entreprise

> page 8

Un rapport offre des données et des tuyaux pour aider les petites entreprises à prospérer



L'Ontario est riche de quelque 350 000 petites et moyennes entreprises (PME). Collectivement, elles emploient près de 2,8 millions d'Ontariennes et d'Ontariens et génèrent une activité économique de plus de 120 milliards de dollars. Ces entreprises sont actives dans tous les secteurs de l'économie et dans toutes les régions de la province. Chacune dessine elle-même la voie qui la conduit à la réussite.

Le ministère des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat a récemment publié un rapport intitulé *Les attributs du succès – S'enrichir des meilleures pratiques des entreprises à haut rendement de l'Ontario*, qui contient des données démontrant l'importance des PME pour l'Ontario. Le rapport se penche également sur un sous-ensemble des PME, les entreprises à haut rendement, et décrit les meilleures pratiques et d'autres facteurs qui favorisent leur vigueur et leur croissance.

« On demande souvent aux propriétaires et exploitants d'entreprises à haut rendement comment ils ont bâti leur entreprise, indique Harinder S. Takhar, ministre des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat. Ce rapport contient les informations et les leçons qu'ils ont apprises et qui font que les PME contribuent pour beaucoup à la création d'emplois, à l'innovation et à l'investissement, et attirent les talents. » Quelque 9 000 PME ontariennes sont désignées comme des entreprises à haut rendement; ce sont des entreprises dont le chiffre d'affaires s'est accru de plus de 50 pour 100 au cours de trois des cinq dernières années, qui emploient entre 10 et 500 employés et dont le siège social se trouve en Ontario.

Le rapport est fondé sur des entretiens avec un vaste échantillon de chefs d'entreprise à haut rendement des quatre coins de la province. En voici les points saillants :

> Meilleures pratiques

Les chefs d'entreprise à haut rendement ont déterminé les 12 meilleures pratiques qui ont le plus influé sur la croissance de leur entreprise, par exemple, responsabilisation des employés (70 pour 100), stratégies d'innovation des produits et des services (69 pour 100), et communication d'une vision claire (68 pour 100). Le rapport groupe également les 12 meilleures pratiques en trois grandes catégories – stratégie commerciale, capacités organisationnelles et engagement organisationnel – et décrit chacune de ces catégories en détail.

> Principaux défis

Les chefs d'entreprise à haut rendement ont décrit également les principaux défis auxquels leur entreprise sera confrontée au cours de l'année ou des deux années à venir, en particulier attirer et retenir des employés talentueux, surtout de niveau supérieur (42 pour 100), gérer la croissance (33 pour 100), et soutenir la concurrence, notamment sur les marchés asiatiques (22 pour 100).

> Leçons importantes

Le rapport décrit les leçons essentielles que les chefs d'entreprise à haut rendement ont apprises pendant l'expansion de leur entreprise. Trente-quatre pour 100 des répondants indiquent qu'il est capital de déterminer les besoins des clients et des marchés et d'y répondre. Ils parlent de l'importance du réseautage et de mettre en place des stratégies pour attirer les bons éléments. Au plan du financement, les entreprises qui disposent du financement nécessaire ou ont des biens qui leur permettent d'emprunter (généralement des entreprises manufacturières) ont moins de difficultés. Les entreprises à haut rendement de tous les secteurs mentionnent le rôle déterminant que jouent leurs employés dans leur réussite.

« Notre gouvernement souhaite aider toutes les petites et moyennes entreprises à atteindre leur potentiel, déclare M. Takhar. Déterminer les facteurs de réussite communs aux entreprises à haut rendement peut aider d'autres PME qui aspirent à croître et à réussir sur le long terme. »

Le rapport *Les attributs du succès* est disponible sur le site Web du ministère à www.sbe.gov.on.ca.

Suite de la page 1

« Notre économie moderne mondiale est telle que posséder une expérience internationale n'est plus un atout, mais une obligation, explique Lucas Jewitt, de Thunder Bay, qui travaille à SBI Capital Markets Limited, à Bangalore, en Inde. Avantage mondial me permet de me familiariser avec la culture et les pratiques commerciales indiennes. J'espère pouvoir mettre cette expérience à profit afin de créer une entreprise canadienne, saisir des occasions et connaître la réussite sur l'un des principaux marchés émergents. »

Si de nombreux programmes postsecondaires offrent des stages à l'étranger, les possibilités au niveau des programmes de formation à l'entrepreneuriat sont limitées. Avantage mondial comble cette lacune et donne une dimension internationale aux programmes de formation à l'entrepreneuriat offerts par le ministère au pays.

« Les jeunes entrepreneurs et leur participation à l'économie mondiale sont essentiels à la prospérité locale et régionale en Ontario et au Canada, souligne M. Harinder S. Takhar, ministre des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat. Nous vivons dans une économie mondiale et nous devons nous assurer que les futurs chefs d'entreprise de la province acquièrent les compétences et l'expérience dont ils ont besoin pour soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux. »

Les participants suivent des études postsecondaires et sont âgés entre 19 et 29 ans; ils ont lancé et exploitent leur propre entreprise ou suivent un programme d'études commerciales au collège ou à l'université.

« Avantage Global m'a offert l'extraordinaire possibilité de travailler pour la Banque Royale du Canada, affirme Aarti Ruparell, originaire de Mississauga, actuellement en stage à la RBC, à Miami, en Floride. Cette expérience tout entière, que ce soit les rencontres que j'ai faites dans la ville ou dans la société, me permet de m'épanouir tant sur le plan personnel que professionnel et m'ouvre d'autres horizons dans le monde bancaire. »

Les entreprises partenaires sont actives dans une vaste gamme de secteurs; il s'agit notamment de banques canadiennes et internationales et d'entreprises des secteurs de l'information et de la technologie des communications, de la construction, des transports et de l'aérospatiale. Elles offrent des stages intéressants et stimulants aux étudiants en leur donnant la possibilité d'apprendre les pratiques commerciales internationales.

« Le programme n'est pas seulement enrichissant pour les étudiants, explique M. Takhar, il l'est aussi pour les entreprises partenaires. Nos étudiantes et étudiants comptent parmi les meilleurs au monde. Ils produisent des résultats et montrent à quel point notre jeune main-d'œuvre est motivée et innovatrice. »

Site Web : www.sbe.gov.on.ca/ontcan/sbe/en/youth_global_en.jsp

Voici les sociétés qui reçoivent des étudiants dans le cadre du programme Avantage mondial cet été :

Aecon (l'Equateur)	Banque ICICI (L'Angleterre)
Bombardier Aéronautique (Toronto avec le voyage aux Amériques)	Infosys Technologies Ltd. (l'Inde)
Bombardier Transport (Le Mexique)	Banque Royale du Canada (RBC) (Etats-Unis)
BMO/Harris Bank (Etats-Unis)	SBI Capital Markets Ltd. (l'Inde)
Cisco Systems (l'Irlande)	Banque Scotia (Le Mexique)
Daimler Chrysler Financial Services (l'Allemagne)	

Message du ministre



L'été est la saison idéale pour se détendre, lire des livres, passer du temps avec ses amis et sa famille. Pour les propriétaires d'une petite entreprise et les entrepreneurs, c'est aussi le moment d'établir des stratégies afin de se préparer pour l'automne. C'est le moment d'étudier le rendement de votre entreprise et d'identifier les gens, technologies, capitaux et procédés dont vous avez besoin pour atteindre et de renforcer leurs activités vos objectifs de croissance à long. C'est aussi le moment de faire le point et de déterminer si votre entreprise est en bonne voie vers la croissance et la réussite.

Le présent numéro du bulletin *Coin des petites entreprises de l'Ontario* a pour but d'aider les propriétaires d'entreprise et les entrepreneurs à se diriger vers un avenir prospère. Nous présentons un nouveau rapport de recherche qui décrit les meilleures pratiques et les leçons communiquées par quelques-unes des petites et moyennes entreprises (PME) les plus performantes de l'Ontario. Nous invitons les chefs d'entreprise à proposer leurs produits et services au gouvernement de l'Ontario et décrivons de nouvelles mesures afin d'aider les PME à proposer leurs produits et services au gouvernement. Nous parlons aussi de l'Agence pour les petites entreprises de l'Ontario et de son travail.

Notre gouvernement a pris de nombreuses mesures au cours des quatre dernières années pour créer un environnement vigoureux, favorable à la croissance des PME, à l'innovation et aux investissements. Nous offrons de nombreux programmes et services pour aider les entrepreneurs à lancer et à accroître leur entreprise. Nous sommes fiers de ce que nous faisons pour encourager les jeunes entrepreneurs de l'Ontario. Dernièrement, j'ai présenté notre nouveau programme pilote, Avantage mondial, qui associe des étudiantes et étudiants entreprenants et des sociétés offrant une formation et une expérience de travail à l'étranger. Nous avons hâte de voir comment ces étudiantes et étudiants, et tous les jeunes entrepreneurs, feront leurs marques dans l'avenir de notre province.

Notre gouvernement est parfaitement conscient de l'énorme contribution que font les petites entreprises et de milliers d'entrepreneurs de la province. Nous savons que l'économie de la province, l'innovation, les emplois, le commerce et la prospérité dépendent d'un secteur de la petite entreprise vigoureux. Notre priorité est de vous aider à réussir, aujourd'hui et à l'avenir.

Le ministre des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat,

Harinder S. Takhar

Korry's: *pilier* de l'avenue Danforth

Depuis près de 50 ans, Korry's sur l'avenue Danforth est l'un des magasins de vêtements d'hommes les plus réputés et les plus populaires de Toronto. Pour beaucoup de Torontoises et Torontois, c'est une institution.

Et dire qu'il a failli ne pas exister.

C'est en 1952 que Saul Korman, alors âgé de 18 ans, arrive à Toronto de Rouyn-Noranda, au Québec. Il trouve du travail immédiatement comme gestionnaire adjoint aux cinémas Famous Players. Toutefois, peu de temps après son entrée en service, il a un désaccord avec son patron et démissionne.

« Il me fallait trouver du travail rapidement, explique M. Korman. Mon frère aîné, qui était employé dans un magasin de vêtements d'hommes au centre-ville, me conseille de faire comme lui. »

M. Korman trouve du travail dans un magasin à Danforth et Broadview. Il ne connaît rien aux vêtements d'hommes et déteste ça au début, mais il vient de se marier et a besoin de travailler. Il tient bon et apprend le métier. En 1958, lorsque se présente l'occasion d'acheter un magasin Tip Top Tailors sur Danforth près de Pape, il décide qu'il est temps de posséder son propre magasin. Puis, dans ce qu'il décrit comme l'une de ses meilleures ventes, il convainc un gérant de banque de lui prêter 10 000 \$ sur sa simple bonne foi, alors que de nombreux détaillants de l'avenue Danforth ont du mal à s'en sortir; c'est ainsi que Korry's est né.

Au fil des ans, M. Korman travaille d'arrache-pied pour agrandir sa clientèle mais en haïssant toujours ce qu'il faisait. Mais en 1963 il reçoit un appel de Christopher Beacom, coiffeur dans le quartier, lui demandant de faire un complet pour John Gilbert, célèbre personnalité de la radio qui avait accepté de participer à un événement organisé par le coiffeur pour montrer que les chauves avaient du style.

John Gilbert l'invite alors M. Korman à participer à son émission de radio pour répondre à des questions sur la mode masculine, ce qu'il accepte. Ce fut un moment décisif, pour son magasin et pour lui personnellement. C'est à ce moment qu'il crée son « analyse de garde-robe », outil servant à déterminer les besoins des clients et tombe en amour avec la radio – et la mode masculine.



Saul Korman de Korry sur le Danforth

Aujourd'hui, les annonces radios uniques et improvisées de M. Korman sont diffusées par quatre stations de Toronto. M. Korman attribue la popularité de son magasin en grande partie à ces annonces. Il vient dans son magasin tous les jours pour s'occuper de ses clients et organise six défilés par an pour présenter notamment Roberto, sa marque privée, Canali, Pal Zileri, Hugo Boss et Copley.

Selon M. Korman, la rénovation de son magasin en 1998 qui a été transformé en boutique milanaise a aussi été déterminante.

« Le style du magasin est très important, affirme-t-il. Dans mon cas, cela m'a permis d'attirer la clientèle que j'ai aujourd'hui. Les affaires n'ont jamais été aussi bonnes. »

Aujourd'hui âgé de 73 ans, M. Korman est toujours vigoureux et n'a aucunement l'intention de prendre sa retraite. Cet entrepreneur regrette-t-il de ne pas avoir ouvert d'autres magasins? Non, je préfère n'avoir qu'un seul magasin. Je gagne bien ma vie et j'adore mes clients. »

L'art de la cuisine et **PLUS** encore à Southampton

À un âge où beaucoup de personnes prennent leur retraite, **Elspeth Macgregor et Glenn Conlan** font des heures supplémentaires dans leur nouveau magasin, **The Cook's Cupboard**, à Southampton, en Ontario.

« On adore ça, affirme Elspeth. Nous aimons parler à nos clients et cela nous enchante de voir qu'ils apprécient nos produits. »

C'est un défi excitant pour un couple qui a déjà eu une vie professionnelle bien remplie, Elspeth comme physiothérapeute et Glenn comme ingénieur.

Mais la nourriture a toujours été leur passion et mari et femme souhaitaient se lancer en affaires. Ainsi, lorsqu'en 2005, ils ont la possibilité d'acheter le magasin général du parc provincial Cyprus Hills, en Saskatchewan, ils n'hésitent pas. Ils exploitent donc le Cyprus Hills General Store et deux autres magasins durant deux saisons avant de revenir en Ontario à l'automne 2006, prêts à ouvrir un nouveau magasin.

des petits entrepreneurs local qui les renseigne sur les revenus et les habitudes d'achat des résidents de Saugeen Shores pour les aider à établir leur plan d'affaires.

Elspeth et Glenn prennent possession de leur édifice le 1^{er} mars 2007 et ouvrent The Cook's Cupboard à Pâques, en pleine tempête de neige. « Malgré le mauvais temps, nous avons eu fort à faire durant toute la fin de semaine », rit Elspeth.

En fait, la saison a été très bonne jusqu'ici. Les ventes d'avril, mai et juin ont été trois fois plus élevées que ce que nos deux entrepreneurs avaient indiqué dans leur plan d'affaires. La fin de la saison s'annonce aussi prometteuse.

« Nous sommes très heureux d'avoir ouvert notre magasin à Southampton, affirme Glenn. Les autres commerçants nous ont très bien accueillis et nous nous sentons chez nous ici. »

The Cook's Cupboard propose des aliments fins et de spécialité, y compris des produits alimentaires surgelés et des produits biologiques et sans gluten. On y trouve également des articles de cuisine haut de gamme : chaudrons et casseroles, couteaux, nappes, vaisselle, et beaucoup d'autres choses encore.

« **Après Cyprus Hills, nous ne pouvions plus vivre dans une grande ville, affirme Elspeth. Nous voulions ouvrir un commerce dans une petite localité de l'Ontario, semblable au bar à espresso offrant des aliments de spécialité que nous avons dans le magasin de Cyprus Hills.** »

Elspeth et Glenn embarquent dans leur voiture et sillonnent le sud-ouest de la province à la recherche de l'endroit idéal. C'est à Southampton qu'ils trouvent exactement ce qu'ils recherchent après avoir arpenté la magnifique rue principale qui descend jusqu'au lac Huron.

Très vite, ils se rendent compte qu'il existe déjà un bar à espresso très populaire dans cette rue. Mais, comme le hasard fait bien les choses, l'édifice voisin est à vendre.

« Il avait une magnifique devanture traditionnelle, raconte Elspeth. Nous décidons de profiter de cet emplacement extraordinaire et d'ouvrir un magasin spécialisé pour les gens qui aiment les bonnes choses et faire la cuisine. »

Elspeth et Glenn font une offre, puis entreprennent une étude de marché. Ils s'entretiennent avec d'autres commerçants et le personnel du Centre d'encadrement

**Glenn Conlan et
Elspeth Macgregor
du compartiment
du cuisinier**

Téléphone : 519 483-8000



Le gouvernement de l'Ontario pourrait être votre prochain gros client

Les petites et moyennes entreprises (PME) peuvent faire des affaires avec le gouvernement – c'est le message que le Ontario gouvernement s'emploie à transmettre.



« Le gouvernement de l'Ontario est un client potentiel gigantesque, affirme Gerry Phillips, ministre des Services gouvernementaux. Nous voulons faire savoir aux PME qui ne font pas affaire avec nous que nous sommes à la recherche de nouveaux fournisseurs. »

Le ministère entreprend un certain nombre de mesures pour aider les PME à traiter avec le gouvernement.

Au sommet de la liste, les séminaires de formation et d'information « Procurement 101 », organisés en collaboration avec des organismes commerciaux et des Centres d'encadrement des petits entrepreneurs de la province avec la participation des représentants des gouvernements de l'Ontario et fédéral, et de MERX, principal service de soumissions électroniques du Canada.

Les séminaires portent sur la façon de faire des affaires avec le gouvernement, dont les politiques, les exigences et le processus d'approvisionnement, et la manière dont les propositions sont évaluées et les contrats octroyés. Les PME reçoivent également des instructions sur la façon d'utiliser MERX pour obtenir des contrats.

« Des contrats de plusieurs milliards de dollars sont proposés chaque année par l'entremise de MERX et 80 pour 100 de nos clients sont des petites et moyennes entreprises, déclare Pam Kunopaski de MERX. Nous offrons un excellent service aux PME. »

Les séminaires ont commencé l'automne dernier et, jusqu'ici, il s'en est tenu dans 26 localités de la province.

« Le séminaire a dispensé des tuyaux aux entreprises locales sur la façon de tirer parti des possibilités qu'offre le gouvernement, indique Mark Hanley, gestionnaire du Entrepreneurship Centre de Kingston. Les réactions et les commentaires des participants sont unanimement positives et j'ai hâte d'animer d'autres séminaires sur ce sujet. »

Michael Brown, président et chef de la direction de MGB Global Financial Solutions, qui a assisté à la dernière séance à Toronto, est tout aussi enthousiaste. « Notre entreprise est une société d'experts-conseils qui offre des conseils financiers et des services de vérification interne à des clients comme la Banque de Montréal et TransAlta, explique M. Brown. Puisque ce sont des services essentiels, le gouvernement a besoin de solutions similaires pour instaurer des pratiques exemplaires dans toutes les divisions. J'ai participé au séminaire afin de savoir comment il fallait procéder pour traiter avec les ministères. Ce fut une séance très intéressante et instructive, dit-il, cela va sûrement m'aider à obtenir des contrats. »

Le Ontario gouvernement va bientôt entreprendre d'autres initiatives pour encourager les PME à soumissionner auprès du gouvernement, par exemple en élaborant d'autres moyens de prévenir les PME des occasions offertes par le gouvernement de l'Ontario.

« Notre gouvernement travaille dur pour donner les occasions à SMEs de prospérer et être plus compétitif, dit Harinder S. Takhar, le Ministre de Petites Affaires et Petit Entrepreneurship. « Et par une mare augmentée plus compétitive d'offrants qualifiés, nous faisons aussi les opérations de gouvernement plus efficace et efficace ».

On trouvera plus de détails sur la façon de traiter avec le gouvernement – et le calendrier des prochains séminaires – à www.mgs.gov.on.ca sous « Comment faire affaire avec le gouvernement », par téléphone au 1 866 320-1756, ou par courriel à doingbusiness@ontario.ca.

APEO

La défense des petites entreprises de l'Ontario

● Membres de l'APEO

1 Jean-Marc Lalonde (président)

adjoint parlementaire
au ministre des
Petites Entreprises et
de l'Entrepreneuriat et du
ministre du Développement
économique et du Commerce
Rockland

2 Pamela McDonald (vice-présidente)

directrice générale de
CD Warehouse
Kanata

3 Marilyn Wood

directrice générale de
Mikro-Tek Inc.
Timmins

4 Mary-Carolyn Hart

présidente de Lazer Graphics
Peterborough

5 John Johnston

président de Grafton
Canada Ltd.
St. George

6 Claude Boudrias

directeur principal des
comptes commerciaux à la
BMO Banque de Montréal
Hawkesbury

7 Judith Andrew

vice-présidente pour l'Ontario
de la Fédération canadienne
de l'entreprise indépendante
Toronto

8 Ian Howcroft

vice-président pour la région
de l'Ontario des
Manufacturiers et
Exportateurs du Canada
Mississauga

9 Stuart Johnston

vice-président, Politiques et
relations gouvernementales,
Ontario Chamber of Commerce
Toronto

10 Ashley McClinton

directrice des relations
gouvernementales (Ontario)
au Conseil canadien
du commerce de détail
Toronto

11 Wayne Arthurs

adjoint parlementaire au
ministre des Finances
Pickering

12 Jim Brownell

adjoint parlementaire au
ministre du Tourisme
Cornwall

13 Vic Dhillon

adjoint parlementaire au
ministre des Services
gouvernementaux
Brampton

14 Kevin Flynn

adjoint parlementaire au
ministre de l'Énergie
Oakville

15 Jeff Leal

adjoint parlementaire au
ministre de l'Environnement
Peterborough

16 Bill Mauro

adjoint parlementaire au
ministre du Développement
du Nord et Mines
Atikokan

17 Mario G. Racco

adjoint parlementaire au
ministre du Développement
du Nord et Mines
Thornhill

● Atikokan 16

● Timmins 3

● Sault Ste. Marie

18 Maria Van Bommel
adjointe parlementaire
de la ministre de l'Agriculture,
de l'Alimentation et des
Affaires rurales
Wallaceburg

19 John Wilkinson

adjoint parlementaire au
ministre de la Recherche et
de l'Innovation
Stratford

● Les emplacements de réunion d'assistance

Timmins
Peterborough
Stratford
Hamilton
Sault Ste. Marie
Hawkesbury
Cornwall

Hawkesbury 6

Rockland 1

Kanata 2

Cornwall 12

Peterborough 4, 15

Thornhill 17

Brampton 13

Mississauga 8

Toronto 7, 9, 10

Oakville 14

St. George 5

Hamilton

Stratford 19

Wallaceburg 18

L'Agence pour les petites entreprises de l'Ontario (APEO) a été créée en 2005 pour défendre les intérêts des petites et moyennes entreprises en Ontario (PME).

Ainsi que l'illustre la carte ci-dessous, l'APEO est constituée de dix adjoints parlementaires dont les portefeuilles sont en lien avec les affaires, de quatre représentants de grandes associations commerciales et de cinq propriétaires exploitants de petites entreprises provenant de régions et de secteurs commerciaux divers.

Avec la création du ministère des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat (MPEE) en mai 2006, l'APEO est devenu le principal groupe conseil pour de nombreux projets importants. Après avoir organisé dans l'ensemble de la province des réunions participatives visant à recueillir directement les commentaires des propriétaires exploitants, l'APEO s'est concentrée sur différentes priorités afin de faciliter et d'améliorer l'interaction entre le gouvernement et les PME.

Parmi ces priorités, trois d'entre elles consistaient à collaborer avec le ministère des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat et le ministère des Services gouvernementaux pour :

- 1) réduire la paperasserie pour les petites entreprises;
- 2) augmenter et faciliter les possibilités d'accès aux marchés publics pour les PME;

- 3) créer un registre de réglementation en ligne pour aider les entreprises.

Jusqu'à présent, on compte une réduction de 24 % des formulaires gouvernementaux destinés aux entreprises dans sept principaux ministères. Dans la mesure du possible, les formulaires restants ont été placés dans un entrepôt électronique central du gouvernement (www.forms.ssb.gov.on.ca). Les petites entreprises désireuses de vendre des biens et des services au gouvernement de l'Ontario seront ravies de constater que la plupart des onze recommandations émises en 2006 par le *Groupe d'étude sur la façon de faire affaire avec le gouvernement de l'Ontario* ont été mises en œuvre. L'APEO a également contribué à la création d'un Registre de réglementation (www.ontariocanada.com/registry) qui permet aux entreprises d'obtenir des renseignements et d'émettre des commentaires au sujet des projets de règlements du gouvernement. Le registre est le premier outil du genre au Canada. Depuis son inauguration en octobre 2005, il a déjà été consulté par plus de 102 000 visiteurs.

CENTRES D'ENCADREMENT DES PETITS ENTREPRENEURS VOUS AIDER À CHOISIR LA BONNE VOIE POUR VOTRE ENTREPRISE

Les Centres d'encadrement des petits entrepreneurs ont pour mission de fournir un soutien aux nouvelles et petites entreprises au cours de leurs premières années d'exploitation.



Les entrepreneurs ont accès à des services consultatifs et à des renseignements en matière de gestion, de marketing, de technologie et de financement. Le ministère des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat, en partenariat avec les municipalités, administre les Centres d'encadrement des petits entrepreneurs à l'échelle de la province. Il y a 44 centres offrant des services complets et neuf bureaux satellites dans 53 localités de la province. Une liste des **Centres d'encadrement des petits entrepreneurs** est disponible en ligne.

« Ces bureaux ne sont qu'un exemple de plus de la façon dont le gouvernement de l'Ontario, les municipalités et les entreprises locales travaillent ensemble pour édifier un Ontario plus fort, a déclaré Harinder S. Takhar, ministre des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat. Ensemble, nous encourageons les petites entreprises et l'entrepreneuriat, et faisons en sorte que l'Ontario est un lieu où il fait bon vivre et faire des affaires. »

Façons dont nous pouvons vous aider

Chaque centre d'encadrement des petits entrepreneurs vous offre sous un même toit un large éventail de ressources, notamment :

- Des consultations gratuites avec une conseillère ou un conseiller commercial qualifié.
- Des services d'examen des plans d'entreprise.
- Des consultations avec une avocate ou un avocat ou encore avec une ou un comptable grâce à notre service d'aiguillage.
- Des renseignements d'actualité que vous pouvez puiser dans toutes sortes de publications – livrets, dépliants, brochures et articles – axées sur les besoins de l'entrepreneur.
- L'accès à nos ressources, dont des répertoires, ainsi que des index et des livres sur le commerce, que vous pouvez consulter à loisir sur place.
- Des ateliers et des séminaires.
- Des renseignements sur les licences, les permis, les enregistrements, les formulaires et les documents requis pour créer et développer une entreprise, sans oublier les règlements à respecter.
- De l'information sur l'importation et l'exportation.
- Des renseignements sur les brevets, les droits d'auteur et les marques de commerce.
- Des possibilités de mentorat et de réseautage.
- L'accès à Internet et à des ordinateurs pour la planification et la recherche.

Pour plus de détails sur les services offerts par le ministère des Petites Entreprises et de l'Entrepreneuriat, visiter : www.sbe.gov.on.ca

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.

