



COIN DES PETITES ENTREPRISES

Situation de la petite entreprise : 2008

Les petites entreprises se tournent vers de **nouveaux marchés** pour poursuivre leur croissance



Beaucoup de PME ontariennes, constamment à la recherche de moyens de s'agrandir et de croître, étudient de nouveaux marchés pour diversifier leur clientèle. Les marchés mondiaux n'ont jamais été aussi concurrentiels, mais grâce au bon appui et à une bonne connaissance des marchés, les petites entreprises de la province élargissent leur clientèle de par le monde.

Suite page 2

Hommage aux
petites entreprises
Numéro spécial

Les petites entreprises se tournent vers de nouveaux marchés pour poursuivre leur croissance

> [pages 1 et 3](#)

Message du ministre

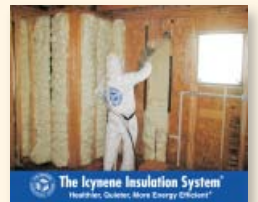
> [page 3](#)

Découvrez ce que le ministère des Petites Entreprises et des Services aux Consommateurs peut faire pour votre entreprise

> [page 4](#)

Une entreprise intelligente est une entreprise verte

> [page 5](#)



Icynene et la certification LEED

> [page 6](#)

LiveHive Systems rehausse l'expérience télévisuelle

> [page 7](#)

Aider les entrepreneurs en herbe

> [page 8](#)





Le programme, qui reconnaît la myriade de débouchés qui existent sur les marchés mondiaux, privilégie les marchés en dehors des États-Unis.

Suite de la page 1

« L'Ontario a la chance d'abriter beaucoup d'entreprises très prospères et une main-d'œuvre compétente et multiculturelle, affirme Len Crispino, président et chef de la direction de la chambre de commerce de l'Ontario (OCC). Ajoutez-y des débouchés internationaux sans précédent et les entreprises ontariennes sont extrêmement bien placées pour investir la scène internationale. Les entreprises qui exportent réussissent mieux que celles qui ne le font pas et obtiennent de meilleurs rendements sur leurs investissements. »

Comme le dit M. Crispino, beaucoup de petites entreprises sont désormais obligées d'avoir une stratégie de diversification des exportations. Cependant, certaines auront besoin d'aide pour se tourner sur les marchés mondiaux. Les entreprises peuvent désormais obtenir une aide par l'intermédiaire de Export Market Access, programme d'expansion lancé par la chambre de commerce de l'Ontario et financé par le gouvernement de l'Ontario. Le budget de l'Ontario 2008 a alloué un financement de 5 millions de dollars pour aider les PME à se tourner vers les marchés mondiaux. Les entreprises exportatrices peuvent obtenir de l'aide pour avoir un accès direct (salons commerciaux, expositions, missions commerciales, etc.), créer des outils de marketing (médias électroniques, matériel de promotion, image de marque), étudier les marchés et participer à des appels d'offres à l'étranger.

« Le climat économique actuel est tel qu'il est plus important que jamais de renforcer la compétitivité des petites et moyennes entreprises de l'Ontario, affirme Harinder S. Takhar, ministre des Petites Entreprises et des Services aux Consommateurs. Export Market Access aidera les entreprises ontariennes à pénétrer de nouveaux marchés, à y prospérer et à renforcer notre présence sur la scène mondiale. »

Le programme, qui reconnaît la myriade de débouchés qui existent sur les marchés mondiaux, privilégie les marchés en dehors des États-Unis. M. Crispino souligne que, même si l'économie ontarienne sera toujours étroitement liée à celle des États-Unis, les nations « BRIC » en expansion (Brésil, Russie, Inde et Chine) offrent un potentiel énorme parmi de nombreux pays.

« C'est le moment d'étudier les possibilités d'exportation et de profiter de l'importance donnée à la diversification, ajoute-t-il. Avec très peu, on peut faire beaucoup pour aider les petites entreprises. Si nous aidons nos PME à pénétrer de nouveaux marchés en partageant avec elles le fardeau des coûts, nous les aidons à réduire les risques et à réussir. »

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) encourage également ses membres à explorer leur potentiel en matière d'exportation. Selon Satinder Chera, directeur

des affaires provinciales à la FCEI, des débouchés s'offrent aux PME ontariennes dans presque tous les secteurs.

Accès aux marchés d'exportation est un programme de partage des coûts financé par le gouvernement de l'Ontario, qui aidera les petites et moyennes entreprises (PME) de la province à pénétrer de nouveaux marchés internationaux. Compte tenu des nombreuses opportunités qui sont offertes sur la scène internationale, la préférence sera donnée aux marchés situés en dehors des États-Unis.

Dans le budget de 2008, le gouvernement de l'Ontario a annoncé un financement de 5 millions de dollars qui sera versé à la Chambre de commerce de l'Ontario pour le Programme de développement des marchés mondiaux, afin d'aider les PME à pénétrer de nouveaux marchés mondiaux.

Une aide sera fournie dans quatre domaines :

1. Contacts directs (salons commerciaux internationaux, foires, expositions et missions commerciales vers la province et hors de la province).
2. Outils de marketing (mise au point de médias électroniques, matériel de promotion et matériel de marque générique)
3. Études de marché
4. Projets d'appels d'offres à l'étranger

Les PME qui sont en activité depuis au moins deux ans sont admissibles. On trouvera des instructions concernant le processus de demande à www.exportaccess.ca.

Ressources

Ministère du Commerce International et de l'Investissement : www.ontarioexports.com

Programme Export Market Access : www.exportaccess.ca

Industrie Canada : www.ic.gc.ca

Affaires étrangères et Commerce international Canada : www.international.gc.ca

Exportation et développement Canada : www.edc.ca

Message du ministre



Les petites entreprises ont un atout indéniable sur les grandes sociétés; elles jouissent d'une plus grande souplesse et peuvent s'adapter rapidement à la demande des consommateurs, modifier leurs activités et réagir rapidement pour saisir les occasions qui se présentent sur le marché. Dans cette édition de *Coin des petites entreprises de l'Ontario*, et à l'occasion du Mois de l'hommage à la petite entreprise, nous rendons hommage de diverses manières à la façon dont les petites et moyennes entreprises répondent aux besoins en évolution, découvrent de nouveaux marchés et font une contribution essentielle et considérable à l'économie de l'Ontario. Elles sont essentielles à la prospérité de l'Ontario. Quatre-vingt-dix-neuf pour cent des entreprises de la province sont des petites et moyennes entreprises qui représentent une activité économique de plus de 250 milliards de dollars.

En ma qualité de ministre, je vous félicite.

Je félicite les sociétés innovantes comme LiveHive Systems et Icnene qui répondent à des besoins et entreprennent des activités uniques. Je félicite les personnes comme Anthony Condello et les jeunes qui participent au programme Entreprise d'été pour devenir des entrepreneurs. Je félicite les milliers d'entreprises qui saisissent de nouvelles occasions chaque jour – dénichent de nouveaux marchés ou savent qu'elles ont intérêt à être propres et écologiques. Ensemble, vous formez la pierre angulaire de l'économie ontarienne.

Notre gouvernement offre une vaste gamme de services, de programmes et de soutiens aux petites entreprises pour les aider à prendre de l'essor. Nous en parlons dans ce numéro. Nous savons que pour être fort l'Ontario a besoin d'un secteur de la petite entreprise fort. Tous les jours, nous sommes avec vous et vous remercions pour tout ce que vous faites pour notre économie et notre province

Ministre des Petites Entreprises et des Services aux consommateurs,

Harinder S. Takhar

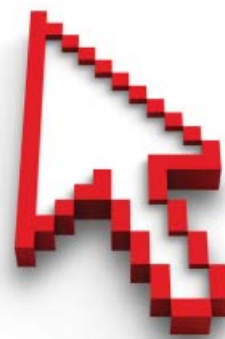


Le ministère des Petites Entreprises et des Services aux Consommateurs offre une mine de services et de ressources aux petites entreprises.

Que vous soyez un chef d'entreprise chevronné ou ayez une idée d'entreprise, vous pouvez obtenir de l'aide en personne, au téléphone ou sur Internet.

Suivez les liens ci-dessous pour obtenir les renseignements qu'il vous faut.

Vous trouverez une liste complète des services et des publications sur le site Web du ministère à www.ontario-canada.com/ontcan/sbe/.



Découvrez ce que le ministère des Petites Entreprises et des Services aux Consommateurs PEUT FAIRE POUR VOTRE ENTREPRISE

Des conseils professionnels, en personne

Situés un peu partout dans la province, les **Centres d'encadrement des petits entrepreneurs** ont pour mission de fournir un soutien aux nouvelles et petites entreprises (PME) pendant les cinq 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.

Préparez votre plan d'affaires en ligne

Le **Plan d'affaires interactif** (PAI) utilise Internet pour aider les personnes qui se lancent en affaire ou exploitent déjà une entreprise à établir un plan d'affaires sur trois ans. Les entrepreneurs sont guidés dans toutes les étapes de la préparation du plan en répondant à un certain nombre de questions. Des modèles de plans sont proposés pour leur faciliter la tâche. Le PAI établit des prévisions financières en fonction des renseignements fournis.

Obtenir les permis dont vous avez besoin, rapidement

Obtenir les permis et licences nécessaires pour votre entreprise peut être frustrant et nécessiter beaucoup de temps. **PerLE** est un service en ligne gratuit qui permet d'obtenir les permis et les licences dont vous pourriez avoir besoin pour votre entreprise. Lorsque vous avez répondu à plusieurs questions sur vos activités, PerLE fournit une liste des permis et licences que vous devrez obtenir des divers paliers de gouvernement. Vous pouvez aussi effectuer une recherche particulière de permis et licence pour n'importe quelle administration participante.

Un portail Web à guichet unique

Le ministère des Petites Entreprises et des Services aux Consommateurs s'est associé à ServiceOntario pour créer **Passerelle pour entreprises**, portail Web qui offre des liens directs vers des services très populaires, par exemple, pour accéder à vos comptes fiscaux ou avoir des renseignements sur la taxe de vente au détail, la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail, l'impôt-santé des employeurs, MyBIS, et pour obtenir beaucoup d'autres services.

Les dernières infos sur le commerce électronique

La **trousse d'outils de commerce électronique** peut vous aider à utiliser la technologie d'Internet pour simplifier les activités commerciales. Les petites entreprises qui n'ont pas l'habitude du commerce électronique trouveront des renseignements et des outils pour se lancer et s'apercevront que faire du commerce électronique n'est pas nécessairement compliqué.

Partout dans la province, les petites entreprises réduisent leur bilan carbone pour un environnement plus propre et plus vert. Elles savent également qu'elles ont tout intérêt à être écologiques.

Attirer les clients et prendre de l'essor

De plus en plus de petites entreprises deviennent vertes par principe et par fierté. Selon un sondage de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, ses membres ont constaté qu'il était important de faire les choses bien, même s'il faut en payer le prix. Par exemple, ce sondage a révélé que les PME (petites et moyennes entreprises) souhaitent protéger l'environnement, comme le démontrent les grands progrès réalisés au cours de la dernière décennie.

Lorsque les petites entreprises deviennent écologiques, elles le font savoir. Elles intègrent leurs innovations écologiques à leur image de marque, leur site Web et leurs communications. Les chefs d'entreprise judicieux savent que les clients soucieux de l'environnement se tourneront vers les entreprises qui respectent leurs convictions. Par ailleurs, des études montrent que les efforts au profit de l'environnement peuvent améliorer l'image publique d'une entreprise, attirer de nouveaux capitaux et avoir des conséquences positives sur le moral des employés.

Grâce aux initiatives écologiques, les entreprises peuvent renouveler leurs contrats ou en obtenir d'autres. Par exemple, les grandes sociétés demandent de plus en plus à

leurs fournisseurs d'adopter des pratiques écologiquement saines compatibles aux leurs.

Faire des économies

Les répercussions sur les résultats nets sont un autre avantage des pratiques écologiques. Le ministère ontarien de l'Énergie et de l'Infrastructure (www.energy.gov.on.ca) offre de nombreux conseils sur la façon dont les petites entreprises peuvent économiser de l'énergie et de l'argent. Voici quelques idées concernant les appareils de chauffage, de refroidissement, d'éclairage et ménagers pour économiser de l'énergie :

- remplacer les anciennes lampes fluorescentes de type T-12 par de nouvelles T-8 afin de réduire les frais d'exploitation de 25 pour 100;
- ajouter des détecteurs de présence dans certains espaces, comme les salles d'entreposage ou les entrepôts, pour économiser jusqu'à 30 pour 100 des coûts d'électricité connexes;
- remplacer les vieux systèmes informatiques et moniteurs par des appareils portant le symbole Energy Star® afin d'économiser jusqu'à 75 pour 100 de l'électricité que consomment les appareils conventionnels.

Le site Web de l'Office de l'électricité de l'Ontario « Every Kilowatt Counts » (<http://business.everykilowattcounts.com>) est une autre excellente source d'information pour les propriétaires d'entreprise qui souhaitent économiser l'énergie. On y trouve des conseils ainsi que des renseignements sur les programmes, les incitatifs et les remboursements offerts pour aider les entreprises à améliorer leur matériel et leurs installations et sur la façon de participer aux initiatives de réponse à la demande.

Les propriétaires de petite entreprise participent aux initiatives vertes de nombreuses manières, que ce soit en économisant de l'énergie, en recyclant le papier, en créant des produits sans danger pour l'environnement, en utilisant des véhicules hybrides ou autre. Ensemble, ils améliorent leur réputation, deviennent socialement responsables, libèrent les capitaux pour les dépenser ou les investir ailleurs et contribuent à la santé de la population et de la planète.

L'environnement est une question primordiale pour les Ontariennes et Ontariens, qui s'inquiètent des émissions de gaz à effet de serre et du réchauffement de la planète. Les gens sont conscients de leur responsabilité de préserver et de protéger la terre, l'air et l'eau pour les futures générations. Ils adhèrent aux trois R : réduire, réutiliser et recycler. Les petites entreprises de l'Ontario participent aux efforts considérables qui se déploient à cet égard.

Une entreprise intelligente est une entreprise verte



Au moment d'acquérir l'ancien immeuble Birks dans le centre-ville de Winnipeg en 2003, A.S.H. Management visait deux objectifs : préserver l'enveloppe extérieure du trésor historique tout en obtenant une certification LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) pour la conception de bâtiments respectueux de l'environnement.

Icynene et la certification LEED



L'obtention de la certification LEED posait un défi de taille. En effet, l'immeuble comptait plus de cent ans et était inoccupé depuis 25 ans. A.S.H. a donc fait appel à l'entreprise ontarienne Icynene pour l'aider à réaliser ce projet.

Fondée en 1986 à Mississauga, Icynene a acquis sa réputation auprès des groupes et des constructeurs écologiques grâce à sa mousse isolante écologique et éconergétique et est demeurée fidèle à cette réputation en faisant du projet Birks le premier projet de réfection certifié LEED au Canada.

« Nous sommes très fiers de notre contribution à l'immeuble Birks », souligne Susanne Robbins, directrice de marketing d'Icynene. Elle ajoute que la mousse à vaporiser Icynene a servi à isoler plus d'un million de bâtiments rien qu'en Amérique du Nord.

La mousse Icynene a été créée par Gabe Farkas, ingénieur chimiste et vice-président de l'entreprise. Perturbé par les histoires d'horreur de la mousse isolante d'urée-formaldéhyde (MIUF) dans les années 1970, M. Farkas a mis au point l'isolant à base d'eau dans son laboratoire de Toronto.

À la fin des années 1980, M. Farkas sollicite l'appui financier et l'expertise en marketing de Graeme Kirkland, un financier de la rue Bay, et les ventes d'Icynene augmentèrent de façon constante tout au long des années 1990.

« La sensibilisation des responsables des codes du bâtiment et des constructeurs représentait l'un des plus grands défis auxquels nous devons faire face », soutient M^{me} Robbins. « Mais nous avons persévéré et, au fil du temps, sommes parvenus à les convaincre des avantages de notre produit. »

Commercialisé sur les cinq continents par un réseau de commerçants et de distributeurs à l'intention des professionnels du bâtiment, Icynene représente aujourd'hui l'isolant en mousse à vaporiser le plus répandu au monde. En plus d'avoir remporté une panoplie de prix de l'industrie du bâtiment et d'avoir été nommé le meilleur produit de sa catégorie en 2007 et 2008 par l'influente revue *Home Builder Executive*, ce produit a souvent été mis en vedette à la télévision, notamment dans la populaire émission *This Old House*, à PBS.

Et même si l'industrie du bâtiment en Amérique du Nord connaît actuellement un certain ralentissement, Icynene jouit toujours d'une croissance à deux chiffres.

L'entreprise attribue sa réussite à la qualité supérieure de son produit. En plus d'être sûre, écologique et éconergétique, la mousse Icynene assure une meilleure qualité de l'air à l'intérieur, réduit les sons aériens et dure toute la vie du bâtiment. L'entreprise compte également une équipe de ventes spécialisée qui se concentre sur les marchés internationaux et une équipe de recherche et développement chevronnée.

« Notre service de recherche et développement cherche continuellement à améliorer le produit », déclare M^{me} Robbins. « Tout récemment, nous avons lancé Gold Seal 400, une trousse de rénovation portative pour les retouches et les petits projets. »

Que réserve l'avenir de cette entreprise novatrice? À suivre.



Pose de l'isolant en mousse écologique et éconergétique d'Icynene.

LiveHive Systems

REHAUSSE L'EXPÉRIENCE

TÉLÉVISUELLE

IL Y A TROIS ANS, QUATRE JEUNES INGÉNIEURS, TOUS DE BONS AMIS QUI TRAVAILLAIENT POUR LA MÊME ENTREPRISE DE WATERLOO, SE DÉTENDAIENT DANS UN BAR POUR AMATEURS DE SPORTS TOUT EN MISANT SUR UNE JOUTE DE FOOTBALL POUR DÉTERMINER QUI OFFRIRAIT LA PROCHAINE TOURNÉE.

Page Web de LiveHive



C'est une activité à laquelle ils s'adonnaient régulièrement mais cette fois-ci, il y eut un moment où les quatre amis se dirent eureka. Ils se rendirent compte que pratiquement tous les autres clients du bar faisaient la même chose qu'eux mais que le réseau n'en tirait pas profit.

Serait-il possible d'exploiter la technologie de sorte que les téléspectateurs deviennent partie intégrante du programme? De prédire l'issue d'événements, de répondre à des questions anecdotiques et d'évocation spontanée et de participer à différents questionnaires, tout en bavardant avec d'autres téléspectateurs et en se mesurant à eux?

L'année d'après, le bar pour amateurs de sports devint un lieu de séance de travail régulier, où les quatre amis travaillaient à l'élaboration de leur modèle d'entreprise. Le projet qu'ils envisageaient était-il réalisable sur le plan technique? Parviendraient-ils à faire valoir son bien-fondé auprès des investisseurs externes? Qu'en est-il des réseaux?

Bien entendu, d'autres questions pressantes se posaient : souhaitaient-ils abandonner leur emploi bien rémunéré et assumer le risque de se lancer en affaires?

En décembre 2005, après avoir obtenu le capital de risque nécessaire, les jeunes créèrent LiveHive Systems. Persuadés qu'ils modifieraient radicalement l'expérience télévisuelle des téléspectateurs, ils consacrèrent les 18 mois qui suivirent à la mise au point de leur plateforme NanoGame.

En juin 2007, ils acquièrent leur premier client.

« La chaîne Global Television diffusait l'émission de télévérité « Big Brother » trois fois par semaine », déclare Dave Bullock, cofondateur et président de l'entreprise. « Le réseau souhaitait alimenter la passion des téléspectateurs et renforcer leur envie de se mettre à l'écoute chaque soir; nous les avons donc persuadés que NanoGaming était la solution. »

La plateforme connut un succès retentissant.

En août, LiveHive faisait sensation dans l'industrie de la télévision, au nord et au sud de la frontière.

« En y repensant aujourd'hui, je me rends compte à quel point nous étions Canadiens », souligne Dave Bullock en riant. « Nous pensions nous attaquer aux diffuseurs canadiens d'abord, puis aux diffuseurs américains intermédiaires et, enfin, aux grands réseaux. »

Mais seulement deux mois après leur succès auprès de Global, la société LiveHive conclut une entente avec Turner Sports pour la création d'un programme en ligne lié à leur couverture de NASCAR. Soudainement, la petite entreprise de Waterloo était en grande demande par ESPN, NBC, Much Music et d'autres diffuseurs qui souhaitaient, eux aussi, prendre part à l'action NanoGaming.

Les réseaux n'étaient pas les seuls intéressés. Des annonceurs tels que Coke, Nissan et Shell étaient impatients de recourir à LiveHive et NanoGaming pour assurer une communication plus efficace avec leurs clients et faciliter la collecte de renseignements.

« Ce fut un parcours très intéressant à ce jour », déclare Dave, qui attribue le succès de l'entreprise à plusieurs facteurs.

« Comme toutes les bonnes idées, la nôtre permettait de combler un besoin dans le marché », dit-il. « Pour maintenir l'intérêt des téléspectateurs, les réseaux devaient optimiser leur expérience télévisuelle, ce que nous avons fait. »

« Notre décision stratégique d'établir un partenariat avec de grandes entreprises bien établies comme les réseaux et les diffuseurs a également porté ses fruits. De plus, nous n'aurions pas connu un tel succès sans notre équipe novatrice et chevronnée. »

Que réserve l'avenir de LiveHive?

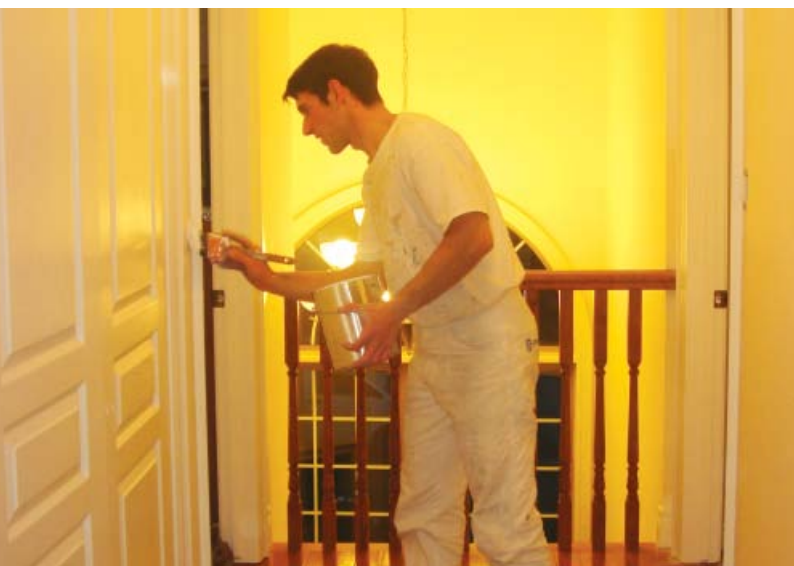
« L'industrie des médias numériques évolue rapidement », souligne Dave. « Notre défi consiste maintenant à prédire les modes de consommation des médias dans quelques années et à nous préparer en conséquence. »

« C'est un objectif intéressant. »

Site Web : www.livehivesystems.com

Aider les entrepreneurs en herbe

Cette année, un nombre record de jeunes ont participé au programme **Entreprise d'été**, qui accorde une subvention et fournit des services de mentorat aux élèves et étudiants admissibles afin de les aider à exploiter leur propre entreprise d'été.



Anthony Condello, étudiant à l'Université McMaster, utilise le produit de son entreprise d'été, Home Painting & Decorating, pour financer sa dernière année d'études en commerce.

« Nous avons eu plus de 380 participants cette année, déclare l'honorable Harinder S. Takhar, ministre des Petites Entreprises et des Services aux consommateurs. C'est un chiffre record. Un sondage effectué auprès d'anciens participants a révélé que près d'un tiers des participants continue d'exploiter leur entreprise à la fin du programme. »

Entreprise d'été est efficace sur beaucoup de plans. Le sondage a révélé également que 99 pour 100 des participants conseilleraient à leurs amis de participer au programme. Pour Anthony Condello, étudiant en affaires à l'Université McMaster, à Hamilton, la question ne se pose même pas.

« Absolument! s'est-il écrié. Entreprise d'été offre un encadrement par des mentors et, étant donné que nous travaillons avec d'autres entrepreneurs, nous sommes soutenus par un réseau, nous ne sommes pas seuls. Nous pouvons partager des anecdotes et nos expériences entre nous. »

Ce n'est pas la première fois qu'Anthony Condello, qui vient d'entrer en quatrième année au programme de comptabilité et d'économie à la DeGroote School of Business de l'Université McMaster, se lance dans les affaires. Il y a deux ans, pendant l'été, il s'est lancé dans une franchise de peinture en bâtiment.

« Cela a bien marché, dit-il, mais je n'étais pas entièrement en contrôle. Les logos, les plans de marketing, les relations avec la clientèle, et même le type de peinture, sont imposés par le franchiseur. J'avais des idées, mais impossible de les appliquer quand on a une franchise. »

L'été suivant, Anthony Condello a travaillé avec un peintre professionnel afin d'obtenir plus d'expérience. Puis, il a découvert les avantages du programme **Entreprise d'été** au Centre d'encadrement des petits entrepreneurs de Hamilton.

« J'ai obtenu les renseignements sur le site Web et soumis ma demande en ligne, dit-il. J'étais en Allemagne pendant le processus de demande, mais les employés m'ont facilité la tâche. Nous nous sommes envoyé des courriels. Ils m'ont beaucoup aidé, surtout pour préparer mon plan d'affaires. »

Les participants au programme **Entreprise d'été** reçoivent une subvention de jusqu'à 1 500 \$ pour commencer, puis une autre de 1 500 \$ à la fin du programme. Des mentors bénévoles rencontrent les jeunes entrepreneurs régulièrement.

« Je leur suis très reconnaissant, déclare Anthony Condello. Jamais je n'aurais pu obtenir de tels conseils gratuitement. Grâce aux employés et aux mentors, j'ai bénéficié de nouvelles idées et des points de vues de mentors spécialisés dans le marketing et les questions juridiques. »

Anthony Condello a travaillé seul pendant l'été, avec l'aide parfois de membres de sa famille et d'amis. Sa marge de profit est plus élevée qu'avec la franchise et, cette année, il a davantage d'argent pour payer ses droits de scolarité.

« Je sais que je posséderai une entreprise un jour, dit-il, mais je vais d'abord obtenir suivre un programme d'éducation coopérative et obtenir une MBA à McMaster. Ensuite, je travaillerai dans les finances pour avoir de l'expérience et apprendre à réunir des capitaux pour créer de nouvelles entreprises. Je serai chef d'entreprise d'ici cinq ou dix ans. »

ONTARIO

COIN DES PETITES ENTREPRISES

Coin des petites entreprises de l'Ontario

Ministre des Petites Entreprises
et des Services aux consommateurs
Direction des communications
Édifice Mowat
6^e étage
900, rue Bay
Toronto (Ontario)
M7A 1L2, Canada
1-866-668-4249 ou 1-866-ONT4BIZ
www.ontario-canada.com/ontcan/sbe/fr/home_fr.jsp

Ministre : L'honorable Harinder Takhar
Sous-ministre : Angela Longo
Éditeur : Robert D. Mikel
E-mail : info.sbe@ontario.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.

