
Bulletin actuel du CCSBE-CCPME - 2005 octobre

--- Les articles de ce mois-ci ---

- [Le Colloque 2005 du CCSBE – CCPME s'annonce le plus gros jamais tenu](#)
- [Appels de propositions pour le Prix Brian Farlinger pour les chercheurs émergents](#)
- [ICSB - CIPE célèbre son 50e anniversaire](#)
- [L'ex-président du CCPME devient Wilford White Fellow](#)
- [Le Projet de Substitution à l'importation](#)
- [Le Projet des Opportunités d'Exportation](#)
- [L'Entrepreneuriat Au Travail](#)

--- Mises à jour régionales ---[Du Canada Atlantique](#)[Des Prairies](#)

Le Colloque 2005 du CCSBE – CCPME s'annonce le plus gros jamais tenu

Par Benson Honig, président du colloque 2005

La planification du colloque annuel 2005 du CCSBE-CCPME à être tenu du 27 au 29 octobre est complétée et les organisateurs du colloque prévoient une assistance de plus de 200 académiciens, entrepreneurs et étudiants qui se rassembleront pour se réseauter, partager la recherche et échanger des expériences. Le colloque de cette année a aussi ajouté à son programme régulier d'ateliers et de sessions de présentations de sujets plusieurs nouvelles activités pour la promotion du réseautage et de l'échange informel.

Les sessions du programme ont été réparties en trois grands volets : la recherche, le support aux entreprises et l'éducation entrepreneuriale. Ces sessions iront de l'éducation formelle à l'éducation informelle, incluant les meilleures pratiques et les résultats tangibles en éducation et en développement de l'entrepreneuriat. On y examinera aussi la provision de capital, l'assistance logistique au conseil en marketing, les parcs de recherches, le développement technologique ciblé, et l'encouragement et l'incubation des entrepreneurs canadiens.

Les activités sociales planifiées pour cette année incluent un tour dans la région de St-Jacob, un voyage au théâtre Stratford pour voir La Tempête (« The Tempest »), de même qu'une tournée des vignobles de la Vallée du Niagara. Si vous ne vous êtes pas encore inscrits pour ces activités, vous pouvez encore le faire en ligne.

Les conférenciers invités au colloque incluent Jim Balsillie, président et co-chef de la direction de Research in Motion de même qu'Isabelle Le Breton-Miller, présidente de la Recherche sur l'Efficacité Organisationnelle, Danny Miller, professeur en gestion stratégique aux HEC de Montréal, et président de la Stratégie et l'Entreprise Familiale à l'Université de l'Alberta.

Nous encourageons les participants à s'inscrire tôt. Toute l'information à jour et les formulaires d'inscription peuvent être trouvés en ligne à www.ccsbe.org.

APPEL DE PROPOSITIONS

Prix Brian Farlinger pour les nouveaux chercheurs \$2500

La division de la recherche du CCPME a été établie pour encourager la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat et des PME et pour faciliter la publication et la dissémination des résultats. Un fonds de subventions de démarrage a été mis sur pied pour aider les nouveaux chercheurs et appuyer les études exploratoires. Le CCPME invite tous les membres à faire des propositions de recherche sur l'entrepreneuriat et les PME susceptibles de recevoir une subvention de démarrage. Le montant de la subvention ne dépassera pas 2 500 \$.

Les demandes doivent parvenir avant le 25 octobre 2005. Les subventions seront annoncées lors du Colloque national du CCPME, qui se déroulera à Victoria du 6 au 8 novembre 2005.

Ces subventions sont destinées à appuyer des activités initiales de recherche qui mèneront à d'autres sources de financement plus conséquentes pour un projet à grande échelle. Cela sera un facteur important lors de l'évaluation des propositions. On tiendra aussi compte des critères suivants :

- Pertinence de la recherche pour les entrepreneurs et les propriétaires-exploitants actifs
- Importance scientifique de la recherche
- Plans de recherche (budget compris)
- Qualifications du chercheur /des chercheurs

Les subventions de démarrage servent à aider financièrement les jeunes chercheurs dans le domaine de l'entrepreneuriat. On ne peut normalement la recevoir qu'une seule fois. Le récipiendaire doit présenter une communication sur le sujet de sa recherche à une des conférences annuelles du CCPME.

Il n'existe pas de formulaire officiel de demande mais la proposition doit inclure :
Les objectifs de la recherche et la méthodologie utilisée;

- Une description du projet proposé et, le cas échéant, une analyse documentaire concise ;
- Un échéancier, un budget et un énoncé des résultats attendus;
- Un aperçu général de la progression de la recherche une fois que la subvention de démarrage sera reçue, y compris les autres sources éventuelles de financement ;
- Le CV du chercheur principal;

La proposition peut être acheminée en anglais ou en français par courriel, ou quatre (4) copies peuvent être expédiées par la poste à :

Vice-président pour la recherche du CCPME
Dr. Perry Bamji, Consultant

Pennatech Inc.
212 Fairway Hill Crescent
Kingston, ON K7M 2B4
Tél.: 613 549 1063
Télécopieur : 613 549 1063
Courriel : P.bamji@queensu.ca

ICSB – CIPE célèbre son 50e anniversaire

Par Annette St-Onge

L'organisation qui nous chapeaute, le Conseil International pour les Petites Entreprises (CIPE), a célébré son 50e anniversaire en même temps que le Congrès Mondial de 2005, tenu par l'Association pour les Petites Entreprises et l'Entrepreneuriat des Etats-Unis. Selon Bob Brockhaus, un ancien président du CIPE, qui a écrit une excellente histoire de l'organisation, l'affilié canadien (CCPME) devint le premier affilié en 1980 et les Etats-Unis devinrent le deuxième affilié en 1981. Aujourd'hui, comme membre affilié du CIPE, nous faisons partie d'un réseau de onze (11) affiliés et de deux chapitres à travers le monde entier. Durant les cinquante (50) ans du CIPE, le Canada a eu deux (2) membres du CCPME qui ont servi comme présidents, Raymond Kao en 1987-1988 et Lois Stevenson en 1997-1998.

Un ex-président devient Wilford White Fellow

Par Annette St-Onge

Les félicitations du CCPME vont au Dr. Louis-Jacques Fillion, directeur de la Chaire de l'Entrepreneuriat Rogers-J.A. Bombardier aux HEC de Montréal et professeur d'entrepreneuriat, pour avoir été nommé Wilford White Fellow au Congrès Mondial du CIPE. Louis-Jacques a été un ardent défenseur des PME et de l'entrepreneuriat et a fait des contributions significatives à l'avancement et au support de l'entrepreneuriat au Québec, et dans d'autres parties du monde, comme au Brésil, en Europe de l'Est et dans d'autres pays parlant l'espagnol et le français. Il est un auteur publié avec dix (10) livres ou plus sur les PME et l'entrepreneuriat, et a écrit de si nombreux articles qu'on ne peut même pas les compter. Ses livres et ses écrits ont composé avec des sujets pédagogiques, des méthodologies de recherche, la vision entrepreneuriale, l'entrepreneuriat ethnique, les entrepreneurs uniques et les stratégies de gestion des PME.

Louis-Jacques a été impliqué dans le CCSBE – CCPME pendant plusieurs années. Il a été un membre du Bureau des Directeurs de 1989 à 1996, servant comme président durant 1991-1992. Depuis 1992, il a été V-P aux colloques et a préparé un ensemble extensif de lignes directrices pour garantir la qualité des futurs colloques nationaux du CCSBE – CCPME. Durant 1995-1996, il fut V-P à la recherche. Il a servi comme président avec grâce, professionnalisme et sophistication et on lui a demandé plus tard de servir comme membre du Bureau du CIPE (1995-1996). Il est grandement respecté pour son travail et récipiendaire méritant de cet honneur prestigieux.

Le Projet de Substitution à l'Importation

Par Ron Robichaud

Le Centre Jodrey à l'Université Sainte-Anne à Pointe-de-l'Église en Nouvelle-Écosse a initié une Étude de Substitution à l'Importation qui a été financée par l'Agence de Promotion Économique du Canada Atlantique (APECA) et l'Agence du Renouveau Économique grâce à un accord de coopération. Ceci a impliqué la mise en place d'un comité ad hoc composé de 19 individus de la communauté ayant différents antécédents et impliquant les étudiants universitaires pour mener des études de faisabilité. La rationnelle pour l'utilisation de membres de comité était pour sensibiliser plus de gens de la communauté aux opportunités.

Voici les champs d'occupation des membres du comité :

1. Propriétaire et opérateur distributeur et agent de service de logiciels éducatifs multinationaux
2. Copropriétaire d'une compagnie de construction
3. Coiffeur
4. Directeur d'usine de transformation de poisson
5. Copropriétaire et gérant des opérations locales de fabrication d'aliments
6. Biologiste des pêcheries
7. Propriétaire et opérateur d'une manufacture de cercueils
8. Finance
9. Gérant de commerce de détail

On a demandé à chacun des membres du comité d'identifier (à partir d'une liste de produits importés au Canada) dix (10) produits qui pourraient avoir le potentiel d'être manufacturés localement. On a aussi demandé aux membres du comité de considérer ce qui suit :

- a. Les industries bonnes pour l'environnement
- b. La disponibilité des matières premières
- c. La taille du marché d'importation
- d. Les compétences de la main-d'œuvre locale
- e. Les facteurs socio-économiques
- f. Les exigences initiales de capital incluant les locaux et les équipements
- g. La proximité des marchés

Initialement, le comité a identifié approximativement cent (100) produits. Chaque produit a été classé selon la valeur des importations au Canada. Les produits ayant moins de 1 million de dollars d'importations ont été exclus de la liste à cause du volume insuffisant des ventes. Cependant, quelques items étaient sous un (1) million de dollars parce qu'ils dépendaient des entreprises existantes et nous voulions analyser leur plein potentiel. La rationnelle était que dix (10) % d'une telle part de marché ne justifierait pas l'établissement d'une opération manufacturière pour 100 000 \$ de ventes par année. Ce processus a réduit le nombre à 46 produits. Le comité a ensuite mis en ordre de priorité les produits restants et étudié les dix meilleurs.

Voici la liste des dix (10) produits étudiés :

1. Les rideaux de douches en plastique avec pour 7.2 millions \$ en importations annuellement
2. Les bouées, les phares, les sonars et les équipements pour sonder l'écho, avec 0.7 million \$ d'importations par an
3. Les herbes marinées, (genre marinade) avec 10.3 millions \$ d'importations par an
4. Les pots de mousse avec 0.3 million \$ importés par an
5. Les pâtes avec 18 millions \$ importées annuellement
6. Les serviettes d'ateliers industriels, avec 1.6 millions \$ d'importations par année

7. Les bateaux « cruisers » avec 10.6 \$ importés par an
8. Le bois, les cadres de fenêtres, les sièges, les meubles, etc. avec 17 millions \$ importés par année
9. Les équipements de sécurité avec 32 millions\$ importés chaque année
10. Les poteaux de téléphone avec 1.5 million \$ importés par an

Il y a plusieurs autres produits comme ceux-ci qui ont le potentiel d'être manufacturés et vendus au Canada. Toutefois, une variété mixte a été utilisée dans le but de varier la recherche. Même si tous les produits étudiés ont un potentiel, cinq (5) sur les dix (10) avaient de l'avenir. Ce sont : Les herbes, les pots en mousse, les pâtes, les bateaux « cruisers », le bois, les cadres de fenêtres, les sièges et les meubles.

Douze (12) étudiants ont été embauchés pour travailler au Projet de Substitution à l'Importation. Leur tâche était de faire la recherche sur leur produit assigné et de produire un rapport de faisabilité sur le résultat de leur recherche. L'information a été ensuite disséminée à travers le Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse dans des sessions publiques d'information.

Le Projet des Opportunités d'Exportation

Par Ron Robichaud

Puisque que le Projet de Substitution à l'importation a si bien fonctionné, l'année suivante le Centre Jodrey a décidé de mener un projet similaire mais ciblant les opportunités d'exportation.

Il y avait deux principaux objectifs au Projet des Opportunités d'Exportation :

1. Impliquer les étudiants dans un processus de recherche et leur fournir tant une expérience pratique que la théorie sur le sujet des occasions et des marchés d'exportation.
2. Identifier les marchés potentiels d'exportation pour les produits locaux et fournir l'information aux intéressés sur comment exporter un produit et sur les outils requis pour ce faire.

Cinq (5) personnes ont été directement impliquées dans le projet à plein temps et cinq (5) autres à temps partiel. Le processus a débuté par l'établissement d'un comité ad hoc. Le comité était composé de neuf (9) individus de la communauté. C'étaient :

1. Un cultivateur d'arbres de Noël
2. Un artiste
3. Un producteur de paillis d'écorces
4. Un manufacturier d'huile de vison et de bateaux « cruisers »
5. Un gérant d'usine de transformation de poisson
6. Un fabricant de « Mince Meat »
7. Un artiste
8. Un biologiste des pêcheries
9. Un propriétaire de ferme de mousse de tourbe

On demanda à chaque membre du comité d'identifier les produits qui ont un potentiel pour l'exportation. Les critères utilisés pour identifier les produits étaient :

- Identifier les ressources naturelles qui sont présentement sous-utilisées ou sont des produits perdus (déchets, rejets)

- Les produits qui pourraient avoir une valeur ajoutée
- Les produits existants qui ont un potentiel pour l'exportation

Les dix (10) produits qui ont été identifiés par le comité furent les suivants :

1. Les arbres de Noël
2. Le « Minced Meat »
3. L'artisanat
4. L'huile de vison
5. Des meubles en bois en parties
6. Les cartes de souhaits
7. Les pots de mousse
8. Du beau bois dur de charpente
9. Les bateaux de plaisance et de pêche sportive
10. Les paillis d'écorces

Une fois que les produits furent identifiés, les étudiants se sont mis à la tâche de recherche chacun individuellement, gardant en mémoire les sujets qui pourraient être d'intérêts pour un individu intéressé à exporter. Les sujets de recherche incluait : la description du produit, le processus, les sources de matières premières, les marchés, les règlements d'exportation et les questions de transport.

Une fois que la recherche fut complétée, le Centre Jodrey a tenu quatre (4) sessions d'information au public afin de disséminer l'information au public. Les sessions d'information furent tenues à Digby, dans Clare, à Yarmouth et à Pubnico.

En plus, le Centre a fait une présentation au Club Rotary de Yarmouth. L'audience a trouvé les renseignements très fascinants et exprima l'espoir que d'autres projets se poursuivent pour stimuler l'économie locale.

Voici un aperçu des dix (10) produits étudiés et leurs résultats à ce moment :

1. Les arbres de Noël :

Les cultivateurs individuels d'arbres de Noël de la région ne produisent pas sur une large échelle, et donc l'exportation n'a pas été une préoccupation pour la plupart. Cependant, on remarque les débuts d'un changement. En étudiant ce produit, nous avons été en mesure de déterminer qu'un fort potentiel existe si les cultivateurs individuels pouvaient se former en consortium et exporter comme une association plutôt que de simplement essayer d'exporter chacun individuellement. Pour pouvoir expédier des voyages de camions semi-remorques vers la Nouvelle-Angleterre, vous devez avoir un inventaire assez large pour pouvoir suffire à la demande. Des économies d'échelles peuvent être accomplies en collaborant entre cultivateurs du Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse. L'étude a aussi identifié la localisation des marchés où il y aurait le plus grand potentiel et ceux qui ont le moins de potentiel. Les résultats de nos découvertes ont été expédiés à La Forêt Acadienne, une association locale des propriétaires de terres à bois.

2. Le « Minced Meat » :

Un manufacturier local a produit du « Minced Meat » pour le marché local et désire se risquer aux Etats-Unis. La recherche a déterminé que plus vous descendez vers le sud moins le produit a d'attraction. Néanmoins, l'étude a trouvé que les états de la Nouvelle-Angleterre ont démontré un bon potentiel pour l'exportation.

3. L'artisanat :

Le secteur de l'artisanat est varié et largement étendu. Il y a plusieurs producteurs d'artisanat qui ne peuvent pas produire sur une large échelle, ce qui leur pose donc un problème pour l'exportation. L'exportation exige habituellement qu'une compagnie ait la capacité de produire

un volume suffisamment élevé de produits pour le rendre de valeur mondiale auprès des courtiers ou des représentants manufacturiers qui tiendraient ce produit. L'étude identifie cela comme un problème et a invité les producteurs d'artisanat à envisager la possibilité de former un consortium des artisans pour faire un catalogue de produits disponibles et pouvoir ensuite représenter plusieurs producteurs d'artisanat et vendre leurs produits à l'aide d'offres postales pour les grossistes.

4. L'huile de vison :

Malheureusement, nous n'avons pas été en mesure de trouver un marché pour l'huile de vison produite ici dans le Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse. La recherche de marché menée fut dirigée vers les producteurs de cosmétiques puisque que ce produit est utilisé dans différents produits cosmétiques comme pour la figure, les yeux et les lèvres. Cependant, nos contacts avec les manufacturiers de cosmétiques ont révélé que l'huile de vison dans les produits de cosmétique était une chose du passé.

Nous avons ensuite tenté d'investiguer les tanneries de cuir et les manufacturiers d'assouplisseurs pour le cuir qui utilisent l'huile de vison dans leurs produits. Nous avons expédié de nombreuses lettres à ces manufacturiers sans succès.

5. Les meubles en bois en parties :

Il existe un large potentiel selon la recherche faite et l'étude d'exportation. Avec le taux de change du dollar et la grande proximité des marchés, surtout en Nouvelle-Angleterre, il y a un large marché à explorer et une large demande à être remplie.

6. Les cartes de souhaits :

L'industrie des cartes de souhaits a évolué spécialement avec l'arrivée du faire ses propres cartes soi-même à l'aide de l'ordinateur situés dans plusieurs points de ventes. Cependant, il existe toujours une niche pour des produits uniques comme les cartes artisanales faites à la main. Une personne en particulier était intéressée à exporter ces cartes et l'information lui a été transmise.

7. Les pots de mousse :

Avec la croissance rapide de l'industrie de l'agriculture en Amérique du Nord, les produits de tourbe sont en train de gagner du terrain pour les jardiniers et les horticulteurs bricoleurs. Clare Organics a poursuivi son idée d'exporter des pots de tourbe, de la tourbe en vrac et en ballots de quatre (4) pieds cubes sur le marché des États-Unis.

8. Le beau bois dur de charpente :

Les résultats du projet ont démontré une grande demande pour ce type de produit. Cela se concentre surtout dans l'industrie de l'entretien paysager du bord de mer de l'est des États-Unis. Ceci a alors créé une nouvelle entreprise donnant plus de 35 emplois pour quelques années. Cependant, à cause de circonstances imprévues, l'entreprise n'est plus en opération. Toutefois, les marchés existent encore et le potentiel est encore à poursuivre.

9. Les bateaux de plaisance et de pêche sportive

Un manufacturier local de bateaux de plaisance et de pêche sportive s'est vu remettre une copie du rapport d'exportation à propos de ces produits. L'étude a identifié des marchés possibles d'exportation pour les bateaux de loisirs et de pêche sportive en Louisiane, un résultat direct d'une mission commerciale en Louisiane, laquelle a complété le projet des Opportunités d'Exportation. Pour faire d'une longue histoire une histoire courte, les manufactures sont passées d'une opération à forte prédominance de construction de bateaux de pêche à des installations de fabrication de bateaux de plaisance. Ceci a permis à la compagnie de passer d'un équipage de base de 25 employés à plus de 150 employés aujourd'hui et d'avoir maintenant des commandes en carnet pour les trois (3) prochaines années. Présentement, ils doivent refuser des commandes. De plus, quatre (4) usines du Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse ont changé leur cible de production passant du secteur des pêcheries au secteur des bateaux de plaisance à cause du déclin des pêcheries.

10. Les paillis d'écorces

Un producteur local de paillis d'écorces se demandait si oui ou non il devait songer à agrandir son entreprise pour pouvoir exporter. (L'entreprise vend présentement des paillis d'écorces en vrac ou dans des sacs sans nom.) L'étude a révélé qu'il y a un potentiel pour l'exportation de paillis d'écorces aux Etats-Unis. Avec le rapport en mains, les propriétaires ont contemplé l'exportation mais ont décidé de ne pas y aller à cause du faible coût relatif du produit et du coût élevé du transport à partir du Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse.

À mesure que le temps passe, ceci et de nombreux autres produits seront heureusement investigués et visés comme des moyens de donner un coup de pouce à l'économie locale. Pour notre part, nous allons continuer à disséminer les renseignements comme ceux-ci pour mousser l'intérêt et regarder toutes les possibilités qui existent.

L'Entrepreneuriat au Travail

Par Peter Miller

Peter Miller, un membre, est à créer une organisation pour aider les petites communautés nationales et internationales à revitaliser leur économie grâce à l'entrepreneuriat. Il cherche des associés à temps partiel qui veulent participer ou créer des idées et des outils.

La mission

Être des stimulants de l'économie entrepreneuriale aidant les individus et les communautés à créer une économie durable auto-supportante.

Imaginez l'entrepreneuriat comme bougie d'allumage pour créer des entreprises, des emplois et des listes de payes, des revenus d'impôts pour des installations et des services!!

Le fondement

Des événements récents ont eu un impact positif pour trouver une approche pour faire une différence dans les communautés qui éprouvent des problèmes économiques ou qui ont vécu un désastre naturel ou un désastre suite à une erreur humaine. Dans plusieurs cas de l'aide est procurée aux communautés, aux villages, aux villes, aux provinces, aux états, aux pays pour aider en médicaments, en nourriture, en habillement et en installations.

Avec le récent désastre du Tsunami, une entrevue au canal de nouvelles CNN a montré une femme dans une des communautés touchées de l'Indonésie et que a souffert de la perte d'un enfant et de son mari. L'entreprise du mari et seule source de revenus de la famille a été détruite. Lors de l'entrevue, elle a décidé qu'elle voulait démarrer une entreprise pour supporter sa famille mais elle ne savait pas comment ni où aller pour obtenir de l'aide.

Peter Miller a essayé de faire une contribution aux agences comme La Croix Rouge et d'obtenir des renseignements du gouvernement fédéral et provincial pour savoir où soumettre un don pour supporter les entrepreneurs, mais sans succès. De l'argent pour les médicaments, la nourriture et les vêtements semble entrer assez bien.

L'idée de Peter était de faire un don pour aider une personne entreprenante à démarrer ou à faire croître son entreprise pour aider l'entreprise, créer des emplois, apportant des dépenses et des revenus des taxes à la ville ou au village pour fournir des installations et des services.

« Comme résultat de tout cela l'idée d'une organisation d'un Réseau de Création d'Entrepreneurs fut créée. »

La vision

L'organisation débutera avec des équipes de projet canadiennes qui livrent des projets pour créer une amélioration économique mesurable et durable grâce à l'entrepreneuriat dans des communautés, des villes ou des villages qui ont souffert d'un désastre économique ou sont en train de vivre une faiblesse économique significative.

L'expérience pilote fournira un modèle de revitalisation pour stimuler la croissance économique des communautés internationales pour bâtir un avenir meilleur en utilisant l'entrepreneuriat et fournir la base pour le développement de chapitres dans plusieurs pays par du partenariat et de la collaboration.

- IMAGINEZ LA CRÉATION de nouvelles entreprises durables grâce à l'entrepreneuriat
- IMAGINEZ LA CRÉATION d'emplois et de salaires se dépensant grâce à l'entrepreneuriat
- IMAGINEZ LA CRÉATION de revenus de taxes pour fournir des installations et des services gouvernementaux par l'entrepreneuriat
- IMAGINEZ LA CRÉATION d'une économie revigorée et excitante par l'entrepreneuriat

La cause

L'entrepreneuriat social est un effort communautaire collaborateur pour offrir les connaissances, les habiletés et l'expérience pour aider des communautés, des villes et des villages à construire ou à reconstruire leur économie par l'utilisation de l'entrepreneuriat comme fondement. Ceci aidera les personnes comme propriétaires et opérateurs d'entreprises, les employés, la communauté en termes de livraison de produits et de services et de génération de taxes pour les services et les installations gouvernementales.

Un livre dont le titre est « La Culture Entrepreneuriale, Un Antidote À La Pauvreté », identifié par un associé, offre des modèles et des exemples de l'impact de l'entrepreneuriat.

L'étape de l'action

Pour plus de renseignements ou pour explorer une possibilité de participation, communiquez avec Peter Miller au (905) 294-5239 ou par courriel petermiller@rogers.com Il est un collègue enseignant des collèges de la région de Toronto, « coach » de démarrage d'entreprises dans un centre d'affaires, et dirige sa propre compagnie, SME Business Coaching Service (www.smebusinesscoach.com).

--- RAPPORTS DES RÉGIONS ---

Du Canada Atlantique...

Par Dannie Brown, UNB

UNB-F a été l'hôte du Colloque International des Disciplines de l'administration, de l'économique et de la gestion. En août, l'Université du Nouveau-Brunswick à Frédéricton a été l'hôte du Colloque International des disciplines de l'Administration, de l'Économique et de la Gestion. Le thème de cette année était : Les Paradigmes de Gestion pour la Nouvelle Économie. Des présentateurs venaient de douze (12) pays différents. Vous pourrez trouver des renseignements au sujet de ce colloque à :

<http://www.managementfutures.com/conference2005.html>

Des prairies...

Par Warren Weir, USK

Des étudiants de Saskatoon fournissent des outils de réussite aux jeunes autochtones.

Huit (8) étudiants de l'Équipe ACE de l'Université de Saskatchewan ont fait une différence durable dans la vie de jeunes en leur enseignant les compétences entrepreneuriales clés, tout en les encourageant à célébrer leur culture autochtone traditionnelle.

L'Équipe ACE reconnaît que les défis auxquels font face les jeunes autochtones vont en grandissant et préoccupent en Saskatchewan et a décidé de faire une différence en enseignant aux étudiants d'une école secondaire locale les compétences pour les aider à réussir. L'enthousiasme de l'équipe a su capter l'attention de la Police de Saskatoon, qui a décidé de parrainer financièrement le Projet ACE grâce à leur Programme des Agents de la Paix.

Avant de mettre le pied dans la classe, les étudiants ACE ont organisé des sessions de formation culturelle, pour mieux comprendre les défis auxquels fait face leur audience cible. Ils ont appris au sujet des traditions autochtones, des sensibilités culturelles, et de quelques-uns des défis contemporains auxquels font face les jeunes, incluant les drogues, l'alcool, et le fort taux d'abandon scolaire.

Après leur formation, l'équipe s'est préparée à commencer son projet se déroulant sur tout le semestre. « Avant de commencer, nous nous sentions un peu intimidés, et nous voulions nous assurer que nous respections leurs coutumes et leurs pratiques », a dit Dawn Predenchuck, présidente de ACE Saskatchewan. Les étudiants ACE étaient excités lors de leur premier jour où ils furent invités à prendre part à une cérémonie traditionnelle, les reconnaissant comme faisant partie de la famille de l'école.

Les étudiants ACE ont ensuite visité une classe de 35 étudiants de secondaire trois (3) deux fois par semaine, leurs enseignant des habiletés telles que la planification financière, le marketing, et l'identification d'opportunités. Le but global du projet était d'aider à créer un meilleur avenir pour les étudiants tout en les encourageant à demeurer à l'école. Les étudiants ont mis leurs nouvelles compétences à l'épreuve en mars, lorsqu'ils ont ouvert un restaurant pour une journée sur leur campus. Les clients et les propriétaires locaux d'entreprises furent invités et ont eu l'occasion de déguster de la cuisine autochtone traditionnelle préparée par la classe, pendant que les étudiants ont eu un avant goût réel de ce que ça voulait dire être un entrepreneur. Au même moment l'équipe ACE Saskatchewan célébrait la Journée Internationale de l'Élimination de la Discrimination Raciale le 21 mars, 2005, à l'école secondaire Joe Duquette où des ambassadeurs de l'entrepreneuriat ont tenu un déjeuner démontrant leurs talents culinaires et entrepreneuriaux.

L'Équipe ACE a trouvé que non seulement elle faisait une différence dans la vie des autres, mais elle recevait également un impact personnel des étudiants. La présidente de ACE Saskatchewan, Dawn Predenchuck déclara : « Chaque fois que je vois les étudiants, c'est si merveilleux. Chaque semaine va de mieux en mieux. C'est si extraordinaire de faire partie d'une équipe qui fait vraiment une différence dans la communauté. Je ne peux juste pas le décrire. Ces étudiants sont incroyables. »

L'étudiante Dawn Predenchuck du Collège du Commerce de l'Université de la Saskatchewan remporte le prix du leader étudiant de Accelerating Canadian Entrepreneur (ACE) pour 2005.

Dawn a reçu le prix et 2 500 \$ canadiens de « ACE Founder Bursary » à l'Exposition Nationale ACE de Toronto qui s'est déroulée du premier au cinq (5) mai, 2005.

Chelsea Jukes (vice-présidente de ACE Saskatchewan 2004-2005) commenta ainsi : « Nous sommes très fiers que cette reconnaissance ait été remise à un étudiant de l'Université de la Saskatchewan. Dawn est une récipiendaire vraiment méritante du Prix de l'Étudiant Leader de l'ACE de l'Année. Il s'agit d'un honneur national d'être choisi parmi 2 000 étudiants leaders universitaires canadiens. Dawn est un rôle modèle pour tous les jeunes de la Saskatchewan. Elle comprend l'importance de demeurer en Saskatchewan et de construire une province forte et vibrante. Le leadership de Dawn est inspirant et ses ondes ont un effet sur ceux avec qui elle travaille et assureront les futurs succès de leadership en Saskatchewan. L'Université de Saskatchewan peut être fière des compétences qu'elle a développées chez ses étudiants. »

Dawn est ravie de son prix et dit : « Ce fut vraiment un honneur d'être sélectionnée comme la meilleure étudiante leader de l'ACE à travers le Canada. Le programme ACE continue de développer les plus brillants et les plus talentueux futurs leaders et la compétition est féroce. J'ai reçu un support incroyable de mes pairs, de mes mentors et du conseiller de la Faculté, sans le support duquel cet accomplissement aurait été impossible. Je cherche à faire avancer le leadership et l'entrepreneuriat à travers toute la Saskatchewan et le Canada dans l'avenir. »

Le Collège du Commerce, Université de Saskatchewan, en collaboration avec le Collège des Arts et des Sciences, est à développer un programme conjoint pour offrir une mineure en entrepreneuriat pour les étudiants du Collège et des Arts. La mineure visera à rencontrer la demande croissante des étudiants des Arts et des Sciences d'avoir accès à des cours qui offrent des connaissances fondamentales en gestion d'entreprise et en démarrage d'entreprise tout en se consacrant eux-mêmes à d'autres programmes d'études. La demande pour de l'éducation des affaires est forte dans les universités à travers toute l'Amérique du Nord et le Collège de Commerce est bien positionné pour satisfaire à cette demande avec des programmes innovateurs comme une mineure en entrepreneuriat.