

Où obtenir de l'aide financière...

Amanah Tech, entreprise de Saskatoon dirigée par M. Nezar Freeny, 31 ans, a réussi à percer un des marchés les plus difficiles, celui du golfe Persique. À ses premiers stades de développement, cette jeune entreprise d'exportation, décrite dans le Supplément de septembre 2002, s'est prévalu de la vaste gamme de programmes et de services de soutien offerts aux jeunes entrepreneurs et exportateurs, notamment les programmes de prêts et de mentorat de la FONDATION CANADIENNE DES JEUNES ENTREPRENEURS (FCJE) (www.cybf.ca).

La FCJE consent des prêts de 15 000 \$ pour défrayer les coûts de démarrage. Au Canada, c'est la seule organisation nationale vouée aux jeunes entrepreneurs qui leur offre une aide qui autrement ne leur serait pas accessible. « Nous nous concentrons plus particulièrement sur les 18-34 ans, parce que ce segment est réellement négligé », explique le directeur des programmes de la FCJE, M. Chris Ransom. « Si leur banque n'est pas disposée à les financer, leurs autres options sont très limitées. Nous sommes prêts à aider quiconque veut mettre une entreprise sur pied, y compris une entreprise d'exportation ».

Des milliers de jeunes entrepreneurs de partout au pays ont bénéficié de l'aide de la FCJE, qui offre des modalités de remboursement des prêts de trois à cinq ans pour faciliter les premiers stades de croissance de l'entreprise. Dans le cadre de son programme de financement, la FCJE propose aussi un service de mentorat qui, d'après les résultats obtenus, contribue à améliorer considérablement les chances de réussite des jeunes entreprises. Le programme de mentorat de la FCJE, *Entre Nous*, met en contact les jeunes entrepreneurs qui veulent obtenir un prêt et des professionnels d'expérience ou des propriétaires d'entreprises de leur propre région.

La FCJE m'a mis en rapport avec un mentor qui connaît très bien la culture des affaires dans le golfe Persique. Ses conseils m'ont beaucoup aidé à faire mon chemin dans ce marché

NEZAR FREENY, PRÉSIDENT, AMANAH TECH.

Dans le Canada atlantique, le programme de prêts de la FCJE est administré par le CENTER FOR ENTREPRENEURSHIP EDUCATION AND DEVELOPMENT (CDEE) (www.ceed.info). Ce centre d'innovation sans but lucratif s'emploie à développer l'esprit d'entreprise en élaborant des programmes d'étude pour les établissements

d'enseignement, en formant les personnes qui donnent la formation en entrepreneurship, en mettant sur pied des projets pour promouvoir l'esprit d'entreprise au sein des collectivités et en fournissant diverses publications sur le sujet.

Le CDEE est aussi chargé d'offrir, dans la région métropolitaine de Halifax, le SEED CAPITAL CONNECTION PROGRAM FOR YOUNG ENTREPRENEURS (www.seedconnection.ca). de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA). Ce programme de capital d'appoint (ALLEZ-Y. LANCEZ VOTRE PROPRE ENTREPRISE) offre des prêts personnels remboursables et non garantis d'un maximum de 15 000 \$ pour aider les jeunes entrepreneurs de 18 à 29 ans à lancer, développer ou moderniser leur entreprise. Contrairement à d'autres programmes de prêts, ce programme de capital d'appoint fournit un montant supplémentaire de 2 000 \$ en fonds de formation en affaires. Dans les régions rurales du Canada atlantique, il est offert par les Corporations de développement communautaire (COMMUNITY BUSINESS DEVELOPMENT CORPORATIONS — CBDCs). Composez le 1-888-303-2232 pour connaître celle de votre région.

Les CBDC font partie d'un vaste réseau pancanadien de plus de 260 SOCIÉTÉS D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS qui ont pour but de répondre aux besoins des PME en matière de financement et d'expertise. Ces organisations indépendantes et autonomes, connues sous le nom de COMMUNITY FUTURES DEVELOPMENT CORPORATIONS — CFDCs (ou Sociétés d'aide au développement des collectivités) dans la plupart des autres régions du pays, peuvent être mises à contribution s'il est impossible d'obtenir un financement commercial ailleurs. Elles accordent des prêts jusqu'à concurrence de 125 000 \$ (les prêts moyens sont de 30 000 \$) et peuvent aussi vous aider à établir un plan d'entreprise — condition nécessaire à l'obtention d'un prêt de quelque source que ce soit. Les CBDC et les CFDC, ou leur équivalent, assurent aussi des services d'assistance professionnelle, de mentorat, de développement d'entreprise et de formation. Consultez le site www.communityfutures.ca pour trouver le bureau le plus proche de chez vous.

En outre... Des organisations telles que la Banque de développement du Canada, la Jeune Chambre de Commerce de Montréal et le Conseil canadien de la PME et de l'entrepreneuriat organisent des concours dans le cadre desquels des récompenses financières sont remises à des jeunes entrepreneurs. Des détails à ce sujet sont fournis ailleurs dans le présent Supplément.

Savoir profiter des ressources offertes...

Kodiak International Trade Corp.

M. Andrew Smith, de Vancouver, a toujours été vivement intéressé par le commerce international. En 1998, alors qu'il n'avait que 24 ans, il a créé KODIAK INTERNATIONAL TRADE CORP. (www.kodiaktrading.com). Kodiak achète des produits de fabricants alimentaires canadiens et les exporte à ses clients en Asie, au Mexique et en Islande. Bien que sa clientèle soit internationale, M. Smith n'a pas eu à faire plusieurs voyages coûteux pour l'établir. Les occasions de se perfectionner et de créer des relations d'affaires à Vancouver même ont contribué dans une large mesure à sa percée internationale.

Pour améliorer ses compétences, M. Smith a suivi des cours offerts par le Forum pour la formation en commerce international (FITT — voir p. 7). Par la suite, le jeune entrepreneur a été invité par le

FITT à titre de conférencier afin de partager ses expériences en tant que nouvel exportateur. Par l'entremise du FITT, il a rencontré M. Derek Zeisman, délégué commercial du Centre du commerce international (CCI) de Vancouver. M. Zeisman a mis M. Smith au courant des services et programmes d'aide au développement offerts aux petites et moyennes entreprises par le réseau national des CCI du MAECI.

Et les choses sont allées de mieux en mieux pour Andrew Smith et Kodiak.

« Les CCI représentent une excellente source d'aide pour toute entreprise d'exportation », de dire M. Smith. « Dans le cadre de leurs séminaires, ils m'ont permis d'établir des relations d'affaires à l'échelle internationale et, à mon intention, ont organisé des rencontres personnelles avec des membres de délégations d'acheteurs étrangers. C'est ainsi que j'ai rencontré mon client de Hong Kong ».

Les CCI ont aussi orienté M. Smith vers d'autres services du MAECI. « J'ai fait appel aux délégués commerciaux à Shanghai, en Australie, en Nouvelle-Zélande, aux îles Fidji et au Japon. En un jour ou deux ils ont répondu à mes demandes d'information sur des clients éventuels ».

L'entreprise de M. Smith est aussi inscrite au Service du délégué commercial virtuel et a profité de l'assistance financière fournie par le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) pour épargner le coût des brochures remises à des clients internationaux ou distribuées lors de foires commerciales.

M. Smith reconnaît qu'une part de son succès à l'étranger est également due aux conseils reçus de son père.



ANDREW SMITH

Une nouvelle génération de chefs d'entreprises...

Garrison Guitars

Agé de 30 ans, Chris Griffiths est le plus jeune cadre à jamais occuper le poste de président du Conseil consultatif sur la PME du Ministère (voir p. 1). Mais son âge n'a pas d'importance. M. Griffiths compte douze années d'expérience dans le milieu des affaires et possède des qualités de chef naturelles.

M. Griffiths est président de GARRISON GUITARS (www.garrisonguitars.com) — l'un des principaux fabricants de guitares sèches au Canada et un exemple de réussite remarquable (voir le Supplément de septembre 2002 de *CanadExport*). L'entreprise crée il y a quatre ans exporte sa gamme de guitares révolutionnaires vers 28 pays. Le succès est venu rapidement, mais non sans difficultés. La hausse du dollar a obligé M. Griffiths à prendre des décisions pénibles. Il a réduit ses effectifs et cessé la fabrication de sa guitare la moins chère. Depuis, son entreprise est plus rentable que jamais.

C'est ce bon sens des affaires qui a valu à M. Griffiths la présidence du Conseil consultatif sur la PME. Membre du Conseil depuis sa création en 2001, il en est devenu président en novembre 2003. « Je considère que mon rôle consiste à obtenir de l'information des membres et à présenter cette information au ministre de façon à en faire ressortir l'importance pour l'ensemble des entreprises », dit M. Griffiths. « Je m'assure que chaque membre apporte sa contribution, puis je résume leurs points de vue pour le ministre. C'est un défi qui me plaît ».

M. Griffiths se réjouit de la diversité des expériences des membres du Conseil. « Tout le monde voit les choses dans une perspective différente, et c'est ce qui nous permet de couvrir la vaste gamme des questions d'intérêt pour les exportateurs ».

M. Griffiths tire aussi profit de la richesse de cette expérience collective — il a trouvé chez ses collègues du Conseil un réseau d'entraide qui va au-delà des réunions semi-annuelles.

« Je comprends beaucoup mieux le travail en coulisse du MAECI pour aider les exportateurs et j'ai un plus grand respect pour les efforts qu'il déploie à cette fin », ajoute M. Griffiths. « C'est une chose de créer un conseil et d'écouter les propositions de ses membres, mais c'en est toute une autre de prendre des mesures concrètes. Lorsque nous présentons une suggestion, les choses bougent — c'est très encourageant ».



CHRIS GRIFFITHS

Lorsque nous adressons une suggestion au ministre, les choses bougent — c'est très encourageant.

CHRIS GRIFFITHS, PRÉSIDENT DU CONSEIL CONSULTATIF SUR LA PME, PRÉSIDENT DE GARRISON GUITARS