



community futures
NETWORK OF CANADA



réseau de développement
DES COLLECTIVITÉS DU CANADA

**ANNUAL REPORT
2015-2016**

**RAPPORT ANNUEL
2015-2016**

Table of contents

| | |
|-----------------------------|----|
| FROM THE MINISTERS..... | 3 |
| AMAZING STATISTICS..... | 6 |
| OUR PROJECTS BY CATEGORIE | |
| Youth entrepreneurship..... | 7 |
| Employment..... | 11 |
| Tourism..... | 12 |
| Agri-food..... | 14 |
| Succession planning..... | 16 |
| Financial assistance..... | 17 |
| Business support..... | 20 |
| Special projects..... | 22 |
| Business development..... | 23 |
| Networking activities..... | 24 |
| CONTACT..... | 26 |

Table des matières

| | |
|-------------------------------------|----|
| MESSAGES DES MINISTRES..... | 3 |
| DES DONNÉES ÉLOQUENTES..... | 6 |
| NOS PROJETS PAR CATÉGORIE | |
| Entrepreneuriat jeunesse..... | 7 |
| Emplois..... | 11 |
| Tourisme..... | 12 |
| Agroalimentaire..... | 14 |
| Relève d'entreprise..... | 16 |
| Aide financière..... | 17 |
| Aide technique aux entreprises..... | 20 |
| Projets spéciaux..... | 22 |
| Développement des affaires..... | 23 |
| Activités de réseautage..... | 24 |
| CONTACT..... | 26 |

From the ministers / Messages des ministres

MESSAGE FROM THE HONOURABLE NAVDEEP BAINS, MINISTER OF INNOVATION, SCIENCE AND ECONOMIC DEVELOPMENT



The Government of Canada is committed to making real change happen and to building a vibrant economic future for all Canadians. We are proud to be working with the Community Futures Network of Canada to achieve this goal.

Community Futures organizations help small and medium-sized enterprises (SMEs) innovate, expand, diversify, create more jobs and achieve long-term economic stability. With this strategic support, rural-based businesses can build on regional advantages to compete successfully in local, national and global markets.

For 30 years, Community Futures organizations have had a positive impact on Canada's regional economic development. This past year alone, they have assisted SMEs in Canada by:

- providing 1,550 business loans in the Atlantic region, creating or maintaining 5,255 jobs;
- investing in over 1,250 projects benefiting approximately 10,000 businesses in Quebec;
- delivering over 1,200 business loans that created or maintained more than 7,500 jobs in Ontario;
- and creating or maintaining over 4,430 jobs in Western Canada through 1,463 business loans.

The Government of Canada's priority remains creating jobs to secure long-term economic growth. We are committed to growing our nation's innovation potential, increasing trade and investment, enriching our skilled labour force and supporting the middle class – and those working hard to join it. Together with organizations such as the Community Futures Network of Canada, we are achieving our common goal of a strong, innovative and prosperous Canada.

Congratulations on your achievements, which are having real and positive impacts on our communities. The Government of Canada looks forward to working with you to help our businesses grow, innovate and export so that they can create good quality jobs and generate wealth for Canadians in all regions of the country.

MESSAGE DU MINISTRE DE L'INNOVATION, DES SCIENCES ET DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, L'HONORABLE NAVDEEP BAINS

Le gouvernement du Canada tient à produire des changements concrets et à bâtir un avenir économique prospère pour toute la population canadienne. Nous sommes fiers de collaborer avec le Réseau de développement des collectivités du Canada à l'atteinte de cet objectif.

Les organismes de développement des collectivités aident les petites et moyennes entreprises (PME) à innover, à prendre de l'expansion, à se diversifier, à créer de nouveaux emplois et à établir une stabilité économique à long terme. Leur soutien stratégique permet aux entreprises rurales de tirer parti des avantages régionaux et de faire concurrence sur les marchés locaux, nationaux et mondiaux.

Depuis 30 ans, les organismes de développement des collectivités ont une incidence favorable sur le développement économique régional du Canada. L'an dernier seulement, ils ont aidé les PME au Canada :

- *en accordant 1 550 prêts à des entreprises du Canada atlantique pour créer ou maintenir 5 255 emplois;*
- *en investissant dans plus de 1 250 projets à l'appui d'environ 10 000 entreprises au Québec;*
- *en versant au-delà de 1 200 prêts à des entreprises pour créer ou maintenir plus de 7 500 emplois en Ontario;*
- *en assurant la création ou le maintien de plus de 4 430 emplois dans l'Ouest du Canada par le versement de 1 463 prêts à des entreprises.*

Le gouvernement du Canada continue à s'adresser en priorité à la création d'emplois pour assurer la croissance économique durable. Nous sommes résolus à accroître le potentiel d'innovation du pays, à augmenter le commerce et les investissements, ainsi qu'à enrichir notre main-d'œuvre qualifiée et à appuyer la classe moyenne et ceux qui travaillent fort pour en faire partie. En collaborant avec des organismes comme le Réseau de développement des collectivités du Canada, nous parvenons à atteindre notre objectif commun, soit un Canada fort, innovateur et prospère.

Je vous félicite tous pour vos réalisations, qui ont une incidence réelle et positive sur nos collectivités. Le gouvernement du Canada est ravi de collaborer avec vous pour aider nos entreprises à croître, à innover et à exporter afin qu'elles puissent créer des emplois de bonne qualité et de la richesse pour la population canadienne dans l'ensemble du pays.



MESSAGE FROM THE HONOURABLE WALLY SCHUMANN, MINISTER OF INDUSTRY, TOURISM AND INVESTMENT, GOVERNMENT OF THE NORTHWEST TERRITORIES



The Northwest Territories’ (NWT) immense landmass means that we have a great deal of diversity – in landscape, resources, infrastructure and business development.

Through the NWT’s Community Futures Development Corporations (CFDCs), our communities have the flexibility to tailor programs specific to their residents’ needs and set their own priorities. CFDCs support NWT residents with vital skills and services, such as small business financing, technical support, training and information.

On behalf of the Government of the Northwest Territories, I would like to acknowledge and thank CFDC board and staff members for their important contributions to the economic growth of the NWT.

MESSAGE DE L’HONORABLE WALLY SCHUMANN, MINISTRE DE L’INDUSTRIE, DU TOURISME ET DE L’INVESTISSEMENT, GOUVERNEMENT DES TERRITOIRES DU NORD-OUEST

L’immensité des Territoires du Nord-Ouest (TNO) est synonyme de grande diversité, tant en termes de paysage que de ressources, d’infrastructures et de développement entrepreneurial.

Grâce aux Sociétés d’aide au développement des collectivités (SADC) des TNO, nos collectivités disposent de la flexibilité nécessaire pour adapter les programmes en fonction des besoins de leurs résidents et de fixer leurs propres priorités. De par leurs compétences, les SADC appuient les résidents des TNO grâce à des services essentiels en matière de financement des petites entreprises, de soutien technique, de formation continue et de partage d’information.

Au nom du gouvernement des Territoires du Nord-Ouest, je tiens à remercier les membres des conseils d’administration ainsi que le personnel des SADC pour leurs importantes contributions à la croissance économique des TNO.

THE HONOURABLE MONICA ELL-KANAYUK, MINISTER OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND TRANSPORTATION, GOVERNMENT OF NUNAVUT



With one of the fastest growing economies in the country, Nunavut is poised for business creation and economic expansion. In order to gain all the benefits from a rapidly expanding economy, we must encourage entrepreneurs and businesses to access Nunavut’s three CFDCs.

The corporations play an important role in providing the support our local businesses need. With their help, we can all ensure that Nunavummiut have the opportunity to reap the benefits of our growing economy. By engaging

and supporting businesses within our communities, we will ensure that our regions have strong local economies.

L’HONORABLE MONICA ELL-KANAYUK, MINISTRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET DES TRANSPORTS, GOUVERNEMENT DU NUNAVUT

Avec l’une des économies qui connaît la croissance la plus rapide dans le pays, le Nunavut est prêt pour la création d’entreprises et l’expansion économique. Afin de tirer profit d’une économie en rapide expansion, nous devons encourager les entrepreneurs et les entreprises à faire appel aux trois SADC du Nunavut.

Les Sociétés jouent un rôle important dans la prestation de services de soutien aux entreprises locales. Grâce à leur aide, nous pouvons tous nous assurer que les Nunavummiut ont l’occasion de tirer pleinement profit de la croissance économique. Par la mobilisation et le soutien des entreprises au sein de nos collectivités, nous nous assurerons que nos régions ont une économie locale vigoureuse.

MESSAGE FROM MRS WENDY SMITKA, CHAIR OF THE COMMUNITY FUTURES NETWORK OF CANADA



On behalf of the Community Futures Network of Canada, I am pleased to share with you our 2015-2016 annual report. It highlights the work of 269 Community Futures Development Corporations and Community Business Development Corporations serving rural and semi-urban communities throughout Canada. We are a community driven group of non-profit organizations that are contracted by government to deliver the Community Futures Program. Together we serve a population of 13,010,682 and are supported by the dedication and expertise of over 3,000 volunteers and 1,300 employees.

Community Futures invests in Canadians with vision and entrepreneurial spirit – people who are not afraid to step up and out to diversify local economies. We open doors to opportunity by investing capital, resources and expertise in local entrepreneurs and our communities. Our success is gauged by the success of our clients and the added prosperity we bring to the regions we serve.

In 2015-2016 we granted more than 5,500 flexible loans for a value of \$306,163,000 to meet the needs of small and medium-sized businesses in our regions. We also supported community based projects and special initiatives by collaborating with other partners and the private sector to implement projects or initiatives targeted to the communities we serve. A few of these projects are highlighted in this year's report – from harnessing the potential of Indigenous entrepreneurship, engaging youth in the possibility of pursuing entrepreneurship in the future and injecting innovation and added value to the agriculture/food industry, to online strategies for taking advantage of e-commerce, our projects and programs are as unique as the communities and regions we serve.

I would like to thank the Government of Canada, the regional development agencies and the territorial governments for their continued support of the important work we do. Their financial support, combined with the dedication of our staff and commitment of our volunteers, ensures we will continue to support business growth and diversity in all regions of the country.

MESSAGE DE MADAME WENDY SMITKA, PRÉSIDENTE DU RÉSEAU DE DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS DU CANADA

Au nom du Réseau de développement des collectivités du Canada, j'ai le plaisir de vous présenter notre rapport annuel 2015-2016, qui souligne le travail de 269 Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) et Centres d'aide aux entreprises (CAE) au service des collectivités rurales et semi-urbaines partout au Canada. Nous sommes un groupe d'organismes à but non lucratif axé sur la communauté et mandaté par le gouvernement pour mettre en œuvre le Programme de développement des collectivités. Ensemble, nous servons 13 010 682 personnes, grâce au dévouement et au savoir-faire de plus de 3 000 bénévoles et 1 300 employés.

Dans le cadre du Programme de développement des collectivités, nous investissons dans les projets de Canadiens visionnaires ayant la bosse des affaires – des gens qui ne craignent pas de sortir des sentiers battus pour diversifier les économies locales. Nous créons des possibilités en investissant des capitaux, des ressources et du savoir-faire dans l'entrepreneuriat local et dans nos collectivités. Notre réussite se mesure à celle de nos clients et à la prospérité accrue que nous générons dans nos régions.

En 2015-2016, nous avons octroyé plus de 306 163 000\$ répartis en 5 500 prêts à modalités flexibles pour répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises de nos régions. En collaboration avec des partenaires et avec le secteur privé, nous avons aussi appuyé la mise en œuvre de projets communautaires et d'initiatives spéciales adaptés aux collectivités où nous sommes présents. Le rapport annuel présente quelques-uns de ces projets. Exploiter le potentiel entrepreneurial des autochtones, faire découvrir aux jeunes la possibilité de se lancer en affaires, bonifier l'industrie agroalimentaire par des innovations et de la valeur ajoutée, élaborer des stratégies pour tirer profit du commerce électronique : nos projets et nos programmes sont uniques, à l'image des collectivités et des régions que nous servons.

J'aimerais remercier le gouvernement du Canada, les agences de développement régional et les gouvernements territoriaux pour le soutien indéfectible qu'ils accordent à notre important travail. C'est grâce à leur contribution financière, allée au dévouement de notre personnel et de nos bénévoles, que nous pourrions continuer à promouvoir la croissance et la diversité des entreprises aux quatre coins du pays.

Amazing statistics / Des données éloquentes

CFDCS AND CBDCS ACROSS CANADA LES SADC ET CAE AU PAYS

| 2015-2016 | | | | | | | | | |
|----------------|--------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|--|-----------------------|-----------------------------|--|--|--|
| | Staff <i>Employés</i> | CFDCs CBDcs <i>SADC CAE</i> | Volunteers <i>Bénévoles</i> | Population served <i>Population Desservie</i> | Loans <i>Prêts</i> | \$ Loans <i>Prêts \$</i> | \$ Average Loan <i>Prêt moyen \$</i> | \$ Amount leveraged <i>Effet levier \$</i> | Total jobs <i>Total des emplois</i> |
| NFL/TNL | 53 | 15 | 109 | 384 080 | 333 | 18 299 267 | 58 532 | 9 067 618 | 939 |
| NS/NE | 68 | 13 | 145 | 654 981 | 467 | 21 112 666 | 45 209 | 15 329 792 | 1 511 |
| NB | 78 | 10 | 112 | 526 443 | 608 | 28 796 473 | 51 607 | 37 182 152 | 2 459 |
| PEI/IFE | 12 | 3 | 26 | 78 730 | 146 | 5 499 775 | 45 831 | 1 312 700 | 346 |
| QC | 400 | 67 | 1 000 | 4 238 622 | 1 292 | 78 311 245 | 60 612 | 264 610 928 | 29 427 * |
| ON | 228 | 61 | 670 | 3 841 885 | 1 058 | 69 299 477 | 65 500 | 104 713 842 | 5 732 |
| MB | 62 | 16 | 188 | 544 651 | 129 | 5 736 092 | 44 466 | 7 738 432 | 432 |
| SK | 55 | 13 | 137 | 619 614 | 247 | 12 567 038 | 50 879 | 8 588 560 | 530 |
| AB | 126 | 27 | 274 | 2 025 573 | 461 | 27 937 210 | 60 601 | 29 932 630 | 1 562 |
| BC/CB | 227 | 34 | 300 | 1 700 750 | 626 | 30 184 573 | 48 128 | 41 914 163 | 1 921 |
| NU | 9 | 3 | 18 | 36 886 | 59 | 4 997 115 | 91 858 | | ** |
| NWT/TNO | 11 | 7 | 35 | 39 431 | 75 | 3 421 651 | 54 615 | | ** |
| CANADA | 1 329 | 269 | 3 014 | 13 010 682 | 5 501 | 306 162 582 | 56 494 | 520 390 817 | 15 432 |

* The calculation of jobs in Quebec includes all jobs created and maintained in all active SADC and CAE funding projects in the base year, and not just the jobs created and maintained in projects funded in the year.

Le calcul des emplois au Québec inclut tous les emplois créés et maintenus dans tous les projets de financement actifs des SADC et CAE dans l'année de référence et non seulement les emplois créés et maintenus dans les projets financés dans l'année.

** The leverage effect and the number of jobs created are not counted individually for these two territories; projects are shared with all local financiers.

L'effet levier et le nombre d'emplois ne sont pas comptabilisés individuellement par les SADC de ces territoires, les projets de financement étant partagés avec tous les financiers locaux.



Youth entrepreneurship / *Entrepreneuriat jeunesse*

PRINCE EDWARD ISLAND

ENTREPRENEURSHIP FORUMS

An initiative of the Prince Edward Island Association of CBDCs that has seen great success over the years is their Entrepreneurship Forums. These forums focus on the provision of business information and knowledge in an effort to create and grow the entrepreneurship culture on Prince Edward Island. As part of their mandate to develop and stimulate the business economy, each of the 3 CBDCs on PEI have delivered forums in their region, with a particular focus on youth.

The Youth Forums place a special emphasis on encouraging participants to consider entrepreneurship as a career option. Participants learn about the variety of support programs available to them and they also have an opportunity to hear from experienced entrepreneurs who share personal stories that highlight their motivation, the challenges they face and their successes.

In an effort to motivate, inspire and encourage the participants in a pleasant learning environment, each of the Youth Forum programs includes a mix of CBDC client testimonials and stories, a little comedy, some information sharing and interactive workshops, as well as some networking opportunities.

Given the success of the Youth Forums and the positive feedback received, the PEI CBDCs recently decided to deliver similarly styled Entrepreneurship Forums to the Island's 50+ age group.

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

FORUMS DE L'ENTREPRENEURIAT

Les forums de l'entrepreneuriat sont parmi les initiatives à succès de l'Association des CBDC de l'Île-du-Prince-Édouard. Ceux-ci ont pour principal objectif de fournir l'information et les connaissances nécessaires à l'enracinement d'une culture de l'entrepreneuriat sur l'île. Chacune des trois CBDC de la province a organisé des forums dans sa région en se concentrant sur les plus jeunes membres de la population.

Les forums destinés aux jeunes servent avant tout à encourager les participants à considérer l'entrepreneuriat comme un choix de carrière. Ils présentent les différents programmes d'aide et donnent aussi l'occasion d'entendre des chefs d'entreprise expérimentés raconter leur histoire en mettant l'accent sur leur motivation, les défis auxquels ils ont dû faire face et leurs réussites.

Dans l'optique de motiver, d'inspirer et de stimuler les participants, les forums regroupent des témoignages et des histoires de clients des CBDC, des mises en scène, de l'information, des ateliers et des rencontres de réseautage, le tout dans un environnement d'apprentissage des plus agréables.

Vu les commentaires positifs et le succès de ces forums, les CBDC de l'Île-du-Prince-Édouard ont récemment décidé d'étendre l'initiative à un public âgé de 50 ans et plus.



QUEBEC

DEVELOPING THE ENTREPRENEURIAL POTENTIAL OF ABORIGINAL YOUTH

With the aim of inspiring entrepreneurship among aboriginal youth, the SADC de Nicolet-Bécancour decided they would partner with the First Nations of Quebec and Labrador Youth Network. That's how the SADC and the Réseau des SADC et CAE came to enthusiastically accept the invitation of the Network's spokesperson, Jennifer O'Bomsawin, to take part in the fifth edition of the Sommet Jeunesse des Premières Nations.

The Summit took place on the Odanak reserve in September under the theme "Citizen Participation at the Heart of Entrepreneurship". Over 70 aboriginal youth aged 18 to 35 from all nations attended the event.



The SADC played a key role in facilitating the Summit activities and delivered a workshop on entrepreneurship in which the participants had to develop an individual or group project. On the final day of the summit, participants were invited to a "Dragons' Den" type activity where they presented their project to a jury.

The event offered a chance for young people to better understand the opportunities available to them and to build their network of contacts. As a result of their participation in the Summit, they emerged better equipped to develop their entrepreneurial potential in their community.

"We met very bright, solution-oriented young people with some very interesting projects," said Steve Brunelle, Executive Director of the SADC. "We want to continue this partnership—who knows, we might be able to generate opportunities with other communities in Quebec."

QUÉBEC

DÉVELOPPER LE POTENTIEL ENTREPRENEURIAL DES JEUNES AUTOCHTONES

Ayant parmi ses objectifs de donner le goût aux jeunes autochtones de devenir entrepreneur, la SADC Nicolet-Bécancour, en collaboration avec le Réseau des SADC et CAE, a répondu avec enthousiasme à l'invitation de la porte-parole du Réseau jeunesse des Premières Nations Québec-Labrador, madame Jennifer O'Bomsawin, de collaborer à la cinquième édition du Sommet Jeunesse des Premières Nations.

Le sommet s'est déroulé dans la réserve d'Odanak en septembre dernier sous le thème : « La participation citoyenne au cœur de l'entrepreneuriat ». Ce sont plus de 70 jeunes autochtones de toutes les nations et âgés de 18 à 35 ans qui se sont mobilisés lors de cet événement.

Très impliquée dans l'animation, la SADC y a donné un atelier sur l'entrepreneuriat où les jeunes devaient développer un projet individuel ou collectif. Puis, lors de la dernière journée du sommet, les participants étaient conviés à l'activité « Dans l'œil du dragon », afin d'y présenter leur projet devant un jury.

« Nous avons rencontré des jeunes très allumés, en mode solution et avec des projets fort intéressants. Nous souhaitons poursuivre ce partenariat et qui sait, générer des opportunités avec d'autres communautés du Québec », affirme Steve Brunelle, le directeur général de la SADC.

Cet événement a donc permis aux jeunes de mieux connaître les opportunités qui s'offrent à eux et de développer leur réseau de contacts. Ils en ressortent mieux outillés pour développer leur potentiel entrepreneurial dans la communauté.



NEWFOUNDLAND AND LABRADOR TERRE-NEUVE-ET-LABRADOR

CAREER: CHOOSE ENTREPRENEURSHIP

Youth Ventures is an initiative that promotes entrepreneurship as a viable career option to students between the ages of 12 and 29. For 16 weeks starting in May every year since 1992, Youth Ventures has empowered youth to discover their potential as business owners and realize the potential that they have to thrive in their home communities.

During the 16-week program, 22 coordinators are made available throughout Newfoundland and Labrador. Some of these coordinators are based out of CBDCs, while others are based out of Chambers of Commerce, Community Youth Network, Town Councils, or other support organizations. The role of these coordinators is to connect with youth in their region, promote opportunities for self-employment and act as the connection between the youth and the resources that they need to start and grow their businesses. We are proud to say that since its inception, *over 5,000 students have participated in the program and a number of the program's participants have grown their enterprises into full-time, year-round employers in their communities.*

With a rapidly changing demographic and economic landscape, over the years, Youth Ventures has had to adapt its approach to the program and how to encourage entrepreneurship to the youth in the province. In 2016, Youth Ventures streamlined its marketing channels and updated the way the program was delivered. The program's website was re-vamped to make everything cleaner and incorporate a blog format. The social media channels were merged into one provincial account for each platform including Facebook, Twitter, Instagram, Youtube and, this year, Snapchat was added into the mix. In addition, a more proactive approach to marketing was undertaken and special content was developed related to starting a business. We now track web activity and incorporate the various channels to narrow down the program's target demographics and potential participants are now able to see targeted content based on their activities and interactions on the website.

While traditional media continues to be used and tested against the current social marketing results, school presentations and regional marketing initiatives that were successfully used in previous years also remain part of the marketing mix. As a result, overall, participation in the program has increased by 23.6 percent this past year and we're excited about what that means for the future of youth entrepreneurship in Newfoundland and Labrador.



CARRIÈRE : CHOISIR L'ENTREPRENEURIAT

Le programme Youth Ventures fait la promotion de l'entrepreneuriat comme plan de carrière auprès des étudiants âgés de 12 à 29 ans. Lancée en 1992, cette initiative de 16 semaines débute chaque année au mois de mai; elle permet aux jeunes de prendre conscience de leurs capacités à créer une entreprise, ainsi que du potentiel de croissance que ce choix professionnel peut leur apporter au sein de leur communauté.

*Vingt-deux coordonnateurs répartis dans tout Terre-Neuve-et-Labrador veillent à la mise en œuvre du programme. Certains relèvent des CBDC, et d'autres de chambres de commerce, du réseau communautaire des jeunes, de conseils municipaux ou d'organismes auxiliaires. Ces coordonnateurs assurent le contact avec les jeunes dans leur région, mettent de l'avant les possibilités d'emploi autonome et font le lien entre les participants et les ressources dont ils ont besoin pour lancer et développer leur entreprise. Nous sommes fiers d'annoncer que : **plus de 5 000 étudiants ont bénéficié du programme depuis son lancement, et que certains ont créé des entreprises employant des salariés à temps plein dans leur milieu.***

Les contextes démographique et économique évoluant rapidement, il a fallu adapter Youth Ventures pour trouver de nouveaux moyens d'encourager l'esprit d'entrepreneuriat chez les jeunes de la province. En 2016, nous avons donc simplifié les canaux marketing et amélioré la mise en œuvre du programme. De plus, nous avons repensé le site Web pour en favoriser la clarté et y intégrer un blogue, et nous avons fusionné les médias sociaux en un compte provincial pour toutes les plateformes, dont Facebook, Twitter, Instagram, YouTube et, depuis cette année, Snapchat. Le tout demandait une approche marketing plus proactive, et nous avons dû créer notre contenu exclusif sur l'entrepreneuriat. Par ailleurs, nous avons mesuré l'activité en ligne, afin de définir nos cibles en fonction des différents canaux. Les participants potentiels peuvent ainsi avoir accès à du contenu personnalisé reflétant leur utilisation du site et les interactions auxquelles ils prennent part. Nous avons aussi continué à utiliser les médias traditionnels, en les confrontant aux stratégies marketing dans les réseaux sociaux.

Certaines initiatives marketing ont été reconduites, notamment les présentations dans les écoles et les campagnes régionales. Globalement, nous avons été en mesure d'augmenter la participation au programme de 23,6 % cette année, et nous avons hâte d'en voir les effets sur l'entrepreneuriat jeunesse à Terre-Neuve-et-Labrador.



NOVA SCOTIA

EXPERIENTIAL ENTREPRENEURSHIP FOR STUDENTS

In 2004, key stakeholders in Nova Scotia decided to pursue experiential entrepreneurship training for students. They believed learning by doing was a great way to promote entrepreneurship in a supportive way that managed some of the risk. As a result, the Students in Business Program was created. The Community Business Development Corporations (CBDCs) in Nova Scotia, with support from the Atlantic Canada Opportunities Agency and the Province of Nova Scotia, launched the Students in Business Program in June 2004 and have been helping students in this manner since. The program provides loans up to \$5,000, interest free, to students wishing to start their own business. It also encourages training and mentoring by offering a 10% rebate to students who pay back the loan and participate in the program's training and mentoring.

Over the past 12 years, 980 students have accessed the program with \$3.8 million in loans disbursed.

Some of these students have gone on to create very successful businesses after they graduate; but, regardless of their career choice, through their participation in the program, they have learned valuable skills and gained an appreciation for small business owners in their communities.

One example is Adam Semple who opened a University Painters franchise with support from the program. "I liked the idea of being my own boss, setting my own hours, and building the experience and opportunities that would help differentiate me from all of the other students with business degrees when I graduate. This would not have happened for me if it wasn't for Students in Business program," says Adam.



Adam Semple

NOUVELLE-ÉCOSSE

ENTREPRENEURIAT 101 POUR LES ÉTUDIANTS

En 2004, des acteurs clés du développement économique en la Nouvelle-Écosse ont décidé d'offrir aux étudiants un programme d'entrepreneuriat axé sur l'expérience, considérant l'apprentissage par la pratique comme une excellente façon de promouvoir l'esprit d'entreprise, dans un cadre contrôlé et à moindre risque. Ainsi est né le programme Students in Business. Déployé en juin 2004 par les CBDC de Nouvelle-Écosse, avec le soutien de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique et de la province, il permet depuis d'aider les étudiants souhaitant créer une entreprise. Ce programme leur fournit des prêts sans intérêts d'un maximum de 5 000 dollars et les encourage à se former et à être suivis par un mentor en les faisant bénéficier d'un rabais de 10 % sur le remboursement des aides reçues.

Au cours des 12 dernières années, 980 étudiants ont participé au programme, et 3,8 millions de dollars ont été versés.

Une fois diplômés, certains des bénéficiaires ont lancé des entreprises très rentables, mais quel que soit leur choix de carrière, tous ont acquis des compétences utiles et ont désormais une perception positive des chefs d'entreprise de leur communauté.

Par exemple, Adam Semple a ouvert, grâce à ce programme, une franchise étudiante de peinture. « J'aimais l'idée d'être mon propre patron, de fixer mes horaires et de vivre une expérience pleine de possibilités qui me permettrait de me différencier des autres diplômés en commerce. Je n'y serais pas parvenu sans le soutien du programme », explique Adam.

Employment / Emplois

MANITOBA

CHANGING VIEWS ON TRADITIONAL GENDER ROLES IN THE TRADES

Dauphin Regional Comprehensive Secondary School provided the backdrop for an initiative which promoted technical trades as a viable career option for young women. The one-day Young Women's Conference, was a joint effort between Community Futures Parkland and Skills Canada (Manitoba). Having formed such a lasting partnership and having completed five successful conferences in 2015, CF Parkland was the recipient of a Manitoba 2015 Community Futures Award for Excellence and Innovation presented at an awards gala in Winnipeg last winter.

"If the conference's only measure of success was to merely give young women the idea that they too, could consider what are normally considered to be men's careers, its mission was accomplished," said one participant. Female Grade 8 students from six different western Manitoban communities attended.

The conference format consisted of several different stations representing a number of different fields including carpentry, graphic design, autobody work, welding and the culinary arts. There was a mentor at each station, women who actually worked in these fields themselves, who also brought their gear along to give the students a try. Students would run the circuit over the course of the day, use the gear and talk to the mentors about what they did. Aside from the time spent with the mentors, there were panel discussions, team activities, hands-on tours and presentations by motivational speakers to the students.

Non-traditional jobs are a potential key in addressing issues of rural unemployment or underemployment for young women. These non-traditional positions may also prove to be an asset in addressing problems such as out-migration to bigger urban centres and high job vacancy rates in rural areas. The organization of the Young Women's Conference was an attempt to employ local resources and human capital to address the challenges that young women face in finding job opportunities at home, away from urban centres.

MANITOBA

DES FEMMES DÉCOUVRENT DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS D'EMPLOI

La Dauphin Regional Comprehensive Secondary School a accueilli une initiative faisant la promotion des métiers techniques comme choix de carrière viable chez les jeunes femmes. L'événement d'un jour Young Women's Conference est le fruit de la collaboration entre la SADC de Parkland et Compétences Canada (Manitoba). Ce partenariat durable a donné naissance en 2015 à cinq conférences qui ont connu un franc succès, ce qui a permis à la SADC de Parkland de recevoir un prix d'excellence et d'innovation pour le développement des collectivités, remis lors d'un gala à Winnipeg, l'hiver dernier.



« Si cette conférence avait pour principal objectif de faire prendre conscience aux jeunes femmes qu'elles pouvaient aussi envisager des carrières jusque-là essentiellement menées par des hommes, alors on peut dire que c'est une réussite », a estimé une participante. Des étudiantes de huitième année provenant de six collectivités de l'ouest du Manitoba ont pris part à l'événement.

Durant cette journée, plusieurs kiosques présentaient différents domaines comme la charpenterie, le graphisme, le travail de la carrosserie, le soudage et les arts culinaires. Chacun était animé par un mentor, une femme travaillant dans le domaine en question, qui avait apporté des outils pour les faire essayer aux étudiantes. Les participantes ont suivi un parcours tout au long de la journée, qui les a amenées à utiliser l'équipement et à discuter avec les mentors de leur profession.

De plus, la journée a été ponctuée de tables rondes, d'activités en équipe, de visites guidées et de présentations données par des conférenciers inspirés. L'événement avait pour objectif d'exploiter les ressources locales et leur capital humain pour répondre aux difficultés rencontrées par les jeunes femmes lorsqu'elles recherchent des possibilités d'emploi dans leur milieu, à l'extérieur des centres urbains. Les emplois non traditionnels pourraient être une solution au chômage ou au sous-emploi chez les jeunes femmes des régions rurales. Ils seraient aussi un moyen de faire face à d'autres problèmes touchant ces communautés, comme la migration vers les plus grandes villes et le manque de main-d'œuvre en région.

Tourism / Tourisme

ONTARIO

ATIKOKAN ON THE WORLD STAGE – THE HEART OF THE CONTINENT

Spanning the international border between northeastern Minnesota and northwestern Ontario lies an international treasure: the largest expanse of public greenspace in the heart of North America.

The “Heart of the Continent’s National Geographic geo-tourism project” brought together stakeholders on both sides of the border, which through a number of initiatives raised in excess of \$200,000 US to plan and execute the geo-tourism website, mobile application and map. The basis of the project was a shared vision – to develop a common identity for the region beyond provincial or national borders, defining the area instead by its geography, its history and its people.

Efforts on the Canadian side of the project have been championed by the Atikokan Economic Development Corporation, Tourism Thunder Bay, Rainy River Futures Development Corporation and the Fort Frances Chamber of Commerce.

The emphasis placed on rural communities by the Heart of the Continent Partnership (HOCP), especially on a project of this scale was a large part of its appeal to the Atikokan EDC. An important feature of the model developed by the HOCP is that there is no hierarchy involved in the promotion of the economic, cultural and natural resources of the region encompassed by this initiative.



This has allowed the smaller communities in the region to become involved on the bigger stage – a stage that is being promoted and highlighted by the internationally recognized and respected National Geographic Society.

Within the first year of the launch of the Heart of the Continent website, the Quetico Provincial Park in Atikokan saw a 20% increase in visitation.

In February 2015, the project was nominated for and ultimately won an Economic Developers Council of Ontario (EDCO) 2014 Marketing Award in the category of Regionalism and Cross-Border Collaboration. It was also chosen as the 2015 Innovation Award of Excellence winner at the 2015 Annual Conference of the Ontario Association of Community Futures Development Corporations.

ONTARIO

ATIKOKAN AU CŒUR DU CONTINENT ET DE LA SCÈNE INTERNATIONALE

Il existe un trésor d’envergure internationale le long de la frontière entre le nord-est du Minnesota et le nord-ouest de l’Ontario: le plus grand espace vert public au cœur du continent nord-américain.

«Heart of the Continent» de National Geographic est un projet de géotourisme qui a réuni des intervenants des deux côtés de la frontière, lesquels ont recueilli, au moyen de diverses initiatives, plus de 200 000\$ US afin de concevoir le site Web, l’application mobile et la carte de cet espace vert. Le projet repose sur la volonté partagée de définir une identité commune pour la région, qui dépasserait les frontières provinciales ou nationales et tiendrait plutôt compte de la géographie, de l’histoire et des populations.

Les efforts du versant canadien du projet ont été menés par l’Economic Development Corporation (EDC) d’Atikokan, l’office du tourisme de Thunder Bay, la SADC de Rainy River et la Chambre de commerce de Fort Frances.

L’attention particulière accordée aux communautés rurales par les partenaires, notamment dans le cadre d’un projet de cette nature, explique en grande partie le soutien apporté par l’EDC d’Atikokan. Un aspect important du modèle développé est à l’effet qu’il n’existe aucune hiérarchie dans la promotion des ressources économiques, naturelles et culturelles de la région touchées par cette initiative.

Ce projet a réellement permis aux petites communautés de se faire entendre puisque leur voix est promue et mise en évidence par la très respectée National Geographic Society, une organisation reconnue dans le monde entier.

Durant la première année suivant le lancement du site Web «Heart of the Continent», le parc provincial Quetico dans le canton d’Atikokan a vu son nombre de visiteurs augmenter de 20%.

Le projet a été nommé pour un prix marketing de l’Economic Developers Council of Ontario en 2014, dans la catégorie de la collaboration régionale et transfrontalière, et a finalement remporté cette récompense en février 2015. Il est également le gagnant d’un prix d’excellence en innovation 2015, remis à la conférence annuelle de l’Association des Sociétés d’aide au développement des collectivités de l’Ontario.

traveltheheart.org



SASKATCHEWAN

1,000 MILES OF SNOW



Another Community Futures program that was honoured with an award was the “1,000 Miles of Snow” initiative organized through Community Futures Newsask. It won the Saskatchewan 2015 Community Futures Award for Excellence and Innovation.

The initiative is an ongoing collaborative, regional effort to market the area and its impressive series of trails to snowmobilers and involves eight local communities: Arborfield, Carrot River, Hudson Bay, Kelvington, Melfort, Nipawin, Porcupine Plain and Tisdale.

“It was wonderful, there were little passports sent out, and you got a stamp every time you went into a community,” said Newsask’s acting manager Cindy Reaume. “It’s a good initiative – we got some funding through Saskatchewan Government Insurance, too.”

“We had some really nice posters done up,” said Reaume. “And, in addition to some colourful decals that were designed for this initiative, there’s also a map that was developed that shows all of the communities that the trails go through.”

The program kicked off in the winter of 2013-14 and, snow conditions permitting, runs each winter from January to the start of April. The initiative has harnessed several different types of marketing over the years, from coordinated ads in specific magazines, a Facebook page (Snowmobile North East Sask, with, at this point, 380 ‘likers’) and local merchant deals for participants.

SASKATCHEWAN

DE LA NEIGE À PERTE DE VUE

Le programme 1,000 Miles of Snow, mis sur pied avec l’aide de la SADC de Newsask, est un autre exemple de projet récompensé, ayant remporté le prix d’excellence et d’innovation pour le développement des collectivités en 2015.

Il s’agit d’une collaboration régionale visant à cartographier la zone et son impressionnante série de sentiers à l’intention des adeptes de motoneige. Toujours en cours, l’initiative couvre huit collectivités locales: Arborfield, Carrot River, Hudson Bay, Kelvington, Melfort, Nipawin, Porcupine Plain et Tisdale.

« C’est génial depuis le début; nous avons envoyé de petits passeports, à faire tamponner à chaque passage dans un secteur, explique la directrice par intérim de la SADC de Newsask, Cindy Reaume. Il s’agit d’une bonne initiative. Nous avons également obtenu des fonds par l’intermédiaire de la Saskatchewan Government Insurance. »

« Nous avons fait faire de très belles affiches, raconte Mme Reaume. Une année, il y avait même des décalcomanies, et nous avons aussi dessiné une carte montrant toutes les collectivités traversées par les sentiers. »

Le programme a débuté à l’hiver 2013-2014 et se répète chaque année, généralement de janvier à début avril, selon la quantité de neige (évidemment). Différents outils marketing ont été utilisés ces dernières années: des publicités coordonnées dans des magazines ciblés à la page Facebook Snowmobile North East Sask, à ce jour suivie par 380 personnes, en passant par les rabais locaux pour les participants.

Agri-food / Agroalimentaire

NEW BRUNSWICK

FOOD INNOVATION

The "Food Innovation in the Fundy Region" project was administered by the Community Business Development Corporation (CBDC) Charlotte/Kings in partnership with the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) in 2015. This pilot project involved working with the team at Canada's Smartest Kitchen, a renowned research and development facility, affiliated with Holland College (Culinary Institute of Canada) in Charlottetown, Prince Edward Island, to facilitate individual projects with value-added food companies in the Fundy Region of New Brunswick.

In the Fundy Region, the agriculture, agri-food, fisheries and aquaculture industries are a critical component of the economy, and many of the region's 'food' companies have a focus on value-added products. It was identified that there was an opportunity to grow this sector with new product development through innovation to meet the constantly changing market.

The team at Canada's Smartest Kitchen worked individually with five companies in the Fundy Region on different projects in areas such as product ideation, recipe formulation, consistency in manufacturing, scalability, packaging, and extended shelf life.

As a result of the success of this pilot project, a new project is now under development that could involve up to 15 value-added food companies around the province of New Brunswick.

NOUVEAU-BRUNSWICK

PROJET FOOD INNOVATION

Le projet Food Innovation in the Fundy Region a été mis en œuvre en 2015 par la CBDC de Charlotte/Kings en partenariat avec l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA). Ce projet pilote misait sur la collaboration de l'équipe de Canada's Smartest Kitchen, un centre de recherche et de développement renommé affilié au Collège Holland (Institut culinaire du Canada) de Charlottetown, sur l'Île-du-Prince-Édouard. Son objectif : soutenir les projets d'entreprises de produits alimentaires à valeur ajoutée dans la région de Fundy.

L'agriculture, l'agroalimentaire, les pêches et l'aquaculture sont des éléments essentiels de l'économie de la région de Fundy. La plupart des acteurs de ces secteurs se concentrent sur les produits à valeur ajoutée. Le développement d'une nouvelle offre au moyen de l'innovation, pour répondre aux besoins d'un marché en constante évolution, peut soutenir la croissance de ces secteurs. L'équipe de Canada's Smartest Kitchen a travaillé individuellement avec cinq entreprises de la région de Fundy pour les accompagner dans leurs projets. Elle a notamment apporté son aide sur les volets suivants : conception de produit, élaboration de recettes, uniformisation de la production, extensibilité, emballage, durée de vie.

Cette première expérience ayant été une réussite, elle a conduit à la mise sur pied d'un nouveau projet s'adressant à un maximum de 15 entreprises d'aliments à valeur ajoutée dans la province du Nouveau-Brunswick.





ONTARIO

HELPING PEOPLE LIVE THEIR DREAM



What do 45 fabulous wineries, artisan breads, cheese, vinegars, cured meats, jams and jellies, as well as craft beer and ciders all have in common? As well as being the essence of an amazing party, they are all found in

Ontario's artisan Food and Beverage (FAB) Region. The FAB Region is strategically located in the middle of what many call the golden triangle of Toronto, Ottawa, and Montreal and close to the 1000 Islands Bridge to the USA, making it ideal for artisanal entrepreneurs to ship their goods to major centres in North America.

The FAB Region is a unique economic development partnership between the counties of Hastings, Prince Edward, Lennox & Addington and the Frontenac Community Futures Development Corporation with a goal of helping entrepreneurs 'live their dream' of operating an artisanal food and beverage business.

The initiative started in 2009 as "Invest in Cheese", when the CFDC and a number of other community partners identified an opportunity in the agricultural tourism industry based on the area's rich history of cheese making and dairy farming. In 2011, they took advantage of the technological push that was taking place at the time, by creating an iPad app centred on how to start a cheese making business.

In late 2013, "Invest in Cheese" rebranded themselves under the FAB banner to what they are recognized as today. This was followed with another "how-to" app called iCraft Brew, which lends a hand in starting a craft brewery. FAB's unique approach to providing insight and educational information through apps and handbooks provide a comprehensive guide to starting sector-specific businesses.

This successful partnership project earned the Frontenac CFDC the Community Economic Development Award of Excellence at the 2015 Annual Conference of the Ontario Association of Community Futures Development Corporation.



ONTARIO

DONNER VIE AUX PROJETS DE COMMERCE ARTISANAUX

Qu'est-ce qui unit un fabuleux groupe de 45 établissements vinicoles, artisans boulangers et fromagers, producteurs de vinaigre, de charcuterie et de confiture, mais aussi de bière et de cidre? En plus de s'illustrer dans leur domaine, toutes ces entreprises se trouvent dans la région ontarienne Food and Beverage (FAB), stratégiquement située au milieu de ce que beaucoup appellent « le triangle doré » formé par Toronto, Ottawa et Montréal, à proximité du pont international des Mille-Îles vers les États-Unis.

La région FAB est issue d'un partenariat de développement économique unique entre les comtés de Hastings, de Prince Edward et de Lennox et Addington et la Société d'aide au développement des collectivités (SADC) de Frontenac.

L'initiative a débuté en 2009 avec la campagne Invest in Cheese, qui marquait la volonté de la SADC et de partenaires locaux d'exploiter les possibilités d'agrotourisme offertes par une région à la riche histoire fromagère et laitière. En 2011, ces acteurs ont tiré parti des avancées technologiques de l'époque en créant une application pour iPad sur la création d'une fromagerie.

Fin 2013, la campagne « Invest in Cheese » était repensée pour arborer l'image qu'on lui connaît aujourd'hui. On lançait alors une nouvelle application pratique, iCraft Brew, qui initiait cette fois-ci à la création d'une brasserie artisanale. L'approche unique de la région FAB, qui repose sur des applications et des manuels rassemblant des renseignements et du contenu éducatif, fournit un guide complet aux entrepreneurs souhaitant se lancer sur le marché alimentaire.

La réussite de ce projet de partenariat a permis à la SADC de Frontenac d'être récompensée par un prix d'excellence dans la catégorie Développement économique des collectivités, attribué par l'Association des Sociétés d'aide au développement des collectivités de l'Ontario lors de sa conférence annuelle de 2015.

fabregion.ca

Succession planning / Relève d'entreprise

BRITISH COLUMBIA

EASING THE BUSINESS TRANSITION PROCESS

Due to shifting demographics, over the next 20 years there will be unparalleled shortfalls of both business owners and employees that could mean the potential closure of a number of small businesses throughout BC. However, six Community Futures offices with the support of BC Ministry of Jobs, Tourism and Innovation, BC's Small Business Roundtable and the Island Coastal Economic Trust developed Venture Connect, a subsidiary, to mitigate these issues throughout BC and for all CFs by attracting business buyers and connecting them with business sellers.

The work of Venture Connect is relevant to all of Community Futures' foundational principles, but most specifically it is helping communities become resilient by offering specialized succession planning programs. Its major business activities enhance and expand the marketing of rural businesses, help prepare business owners for a sale thereby creating better quality inventory, especially those in our small business niche and it supports sellers to make informed, knowledgeable decisions before and during their buy/sell process. Venture Connect is also highly interactive with business buyers by informing them of services such as Community Futures financing and promoting great opportunities in general.



From 2012 to 2016, Venture Connect produced the BC Buyers Guide for all regions of the province. This publication allowed Community Futures offices in all regions to be promoted and assist their local business sellers in

increasing their marketing exposure. Many rural communities do not have commercial real estate divisions and often their business opportunities are overlooked as local realtors have little resources to advertise business ventures for sale.

Venture Connect's website and Buyers Guide have opened a new marketplace for rural BC as shown by the 499 connections made between buyers and sellers in 2015/16.

The successful initiative earned the six Island Coastal Community Futures offices (Alberni-Clayoquot, Central Vancouver Island, Cowichan, Mount Waddington, Powell River, and Sunshine Coast) the Community Futures Award of Excellence and Innovation at the 2016 Annual Community Futures British Columbia Conference.

ventureconnect.ca

COLOMBIE-BRITANNIQUE

FACILITER LE PROCESSUS DE TRANSFERT D'ENTREPRISE

En raison des changements démographiques, les 20 prochaines années seront marquées par un déficit sans précédent de chefs d'entreprise comme d'employés, ce qui pourrait conduire à la fermeture d'un grand nombre de petites entreprises dans l'ensemble de la Colombie-Britannique. En réponse à cette situation, six SADC en partenariat avec le ministère de l'Emploi, du Tourisme et de l'Innovation de la Colombie-Britannique, l'organisation provinciale Small Business Roundtable et la société Island Coastal Economic Trust ont créé la filiale Venture Connect. Celle-ci espère atténuer le problème pour la province et pour les SADC en attirant des acheteurs d'entreprise et en les mettant en relation avec des vendeurs.

Le travail de Venture Connect cadre avec les principes fondateurs des SADC, mais il a pour objectif premier d'aider les communautés par l'offre de programmes spécialisés de planification de la transition. Au moyen de ses principales activités d'affaires, la filiale renforce et développe les initiatives marketing des entreprises rurales, prépare à la vente les chefs de petites entreprises, son public cible, en améliorant notamment la qualité de leur inventaire, et aide les vendeurs à prendre des décisions éclairées avant et pendant le processus de vente/d'achat. Venture Connect entretient également des liens étroits avec les acheteurs en les informant des services dont ils peuvent bénéficier, comme le financement des SADC, et en assurant la promotion d'occasions intéressantes en général.

De 2012 à 2016, Venture Connect a produit le guide des acheteurs de Colombie-Britannique à l'intention de l'ensemble des régions de la province. Cette publication a permis de promouvoir toutes les SADC de la province et d'aider leurs vendeurs d'entreprises locaux à renforcer leur visibilité. De nombreuses collectivités rurales n'ont pas d'agences immobilières commerciales, ce qui entraîne une sous-exploitation de leurs occasions commerciales, car les agences locales ont peu de moyens pour faire la promotion des entreprises à vendre.

Le site Web de Venture Connect et le guide des acheteurs ont créé un nouveau marché pour ces collectivités, comme en témoignent les 499 interactions qui ont lieu entre des acheteurs et des vendeurs de 2015 à 2016.

Cette initiative réussie a valu aux six SADC de la région Island Coastal (Alberni-Clayoquot, Central Vancouver Island, Cowichan, Mount Waddington, Powell River et Sunshine Coast) un prix d'excellence et d'innovation pour le développement des collectivités, remis à la conférence annuelle 2016 des SADC de Colombie-Britannique.

Financial assistance / Aide financière

SASKATCHEWAN

CROWDFUNDING OFFERS STRENGTH IN NUMBERS

From music to travel, the Internet has changed how many industries work. One new Community Futures project is now looking to the Internet to harness the fairly new creation of crowdfunding.

"What had happened is that I went to Northlands College to talk to students and one of the questions was 'how much equity do you have to put into a business?'" said Bill Hogan, the General Manager of Visions North, based out of La Ronge. "One student asked, 'could we use crowdfunding?'"

At its most basic, crowdfunding is a form of alternative financing, which uses social media and the Internet to seek out donors to raise money for a particular venture. Typically, each project will be funded by many users, each with modest amounts of money, as opposed to having one large benefactor.

And now Community Futures is in the crowdfunding game. Back in La Ronge, Hogan's office has their website up and running, doing crowdfunding directly with their own site, as opposed to using another platform. The site is at: cfcrowdfund.net. "It went live probably about a month or so ago," said Hogan. "We've got some tire-kickers. We've had some enquiries. We have to approve any project that comes in."

One of the positive aspects of the project is that it doesn't cost a lot to maintain. "We paid hosting fees. There isn't a lot of money to invest; the start-up money has already been invested. The keeping it going is not that much of a problem financially. It's also low maintenance. It's done out of the office here. I go in to do the changes and updates. Everything like approving and disapproving, we'll do it out of the office. Also, it's an equal opportunity funder; you don't just have to be from La Ronge to join in."

Results are still to come for this project; time will tell if crowdfunding becomes an interesting way of financing businesses in the future.

SASKATCHEWAN

LE FINANCEMENT COLLECTIF OU LA FORCE DU NOMBRE

De la musique aux voyages, Internet a modifié le fonctionnement de nombreux secteurs. Le nouveau projet d'une SADC mise d'ailleurs sur le Web pour exploiter les nouvelles possibilités offertes par le financement collectif.

« Je suis allé faire une présentation devant des élèves du Collège Northlands et je leur ai posé la question suivante : « Combien de capitaux propres pouvez-vous consacrer à une entreprise ? », relate Bill Hogan, directeur général de Visions North à La Ronge. Un étudiant m'a demandé s'il pouvait recourir au financement collectif. »

Dans sa forme la plus simple, le financement collectif est un mode de financement parallèle par lequel on utilise les médias sociaux et Internet pour rechercher des donateurs afin de rassembler des fonds pour un objectif précis. Au lieu de reposer sur le soutien d'un gros donateur, la plupart des projets sont financés par de nombreux utilisateurs qui versent chacun une somme modique.

Une SADC s'est aussi prise au jeu de ce nouvel outil. Le bureau de M. Hogan, à La Ronge, a ainsi mis sur pied un site (cfcrowdfund.net) à partir duquel sont directement menées les campagnes de financement collectif, ce qui élimine le besoin de passer par une autre plateforme. « Nous avons lancé le site il y a environ un mois, explique M. Hogan. Plusieurs se sont montrés intéressés. Nous devons approuver tous les projets qui sont soumis. »

L'un des avantages de cette méthode est son faible coût de maintenance. « Nous payons des frais d'hébergement, mais l'investissement est peu élevé. Les fonds nécessaires au lancement du projet ont déjà été investis. Tout est fait par le bureau. Toutes les tâches d'approbation ou de refus seront réalisées ici même et nul besoin de venir de La Ronge pour lancer un projet. »

Les résultats de ce projet restent à venir; le temps nous dira si le financement collectif deviendra une avenue de financement intéressante pour des projets d'entreprises.

NORTHWEST TERRITORIES

HELPING BUSINESSES FOR BETTER CONTRACTS

Because it may be the only option a contractor has to be able to bid and win larger contracts, Thebacha Business Development Services (TBDS), in Fort Smith, NWT, began issuing Letters Of Credit (LOCs) in 2012. LOCs are primarily used as bid/performance security on construction tenders in excess of \$100,000. They may be issued to local suppliers or to other lenders as security. TBDS treats the LOCs the same as a cash loan. Clients fill out an application with all pertinent personal and company information, security, and project description with financials. The viability of the project and the capacity of the contractor are assessed before being approved.

The contractor must have appropriate security on the 'loan', sign all loan documents. If for any reason the LOC is drawn upon by the contracting agency, the LOC automatically becomes a term loan with the monthly principal and interest payments agreed upon. TBDS charges interest rates comparable to a loan based on risk since our exposure is the same and the capital is unavailable to be disbursed to another client.

While the LOC is valid, clients make interest only payments. No funds are disbursed; clients are given an Irrevocable Letter of Credit, written to the contracting agency, in place of a cheque. The money is set aside should the LOC be drawn down on.

While a contractor may provide bid/performance security with a certified cheque if they have the funds available, this reduces the contractor's cash flow. The certified cheques are not always returned immediately at the completion of a project, further tying up the contractor's cash flow. LOCs, on the other hand, have an expiry date and the interest stops on that day.

LOCs are not the most inexpensive solution to bonding, but may be the only option a contractor has to be able to bid and win larger contracts.

TERRITOIRES DU NORD-OUEST

APPUYER LES ENTREPRISES POUR L'OBTENTION DE PLUS GROS CONTRATS

Parce qu'elles sont parfois le seul moyen dont dispose un entrepreneur pour présenter une offre et gagner de plus gros contrat, Thebacha Business Development Services (TBDS), à Fort Smith, aux Territoires du Nord-Ouest, produit depuis 2012 des lettres de crédit principalement utilisées comme garanties de soumission ou de cautionnement bancaire pour des contrats de construction dépassant les 100 000\$.

Ces lettres peuvent être remises à des fournisseurs locaux ou à d'autres prêteurs comme garantie. TBDS traite ces lettres comme des prêts en liquidité. Les clients remplissent un dossier de candidature comportant tous les renseignements personnels et professionnels pertinents, les garanties et la description du projet avec un volet financier. La viabilité du projet et la capacité financière de l'entrepreneur sont évaluées avant l'approbation.

L'entrepreneur doit avoir suffisamment de garanties sur le « prêt », et signer tous les documents de prêt. Si, pour quelque raison que ce soit, la lettre de crédit est utilisée par l'organisme contractant, elle devient automatiquement un prêt à terme à versement mensuel de capital et intérêts déterminés par les parties. TBDS applique des taux d'intérêt tenant compte du risque. Notre exposition est la même et le capital ne peut être reversé à un autre client.

Lorsque la lettre de crédit est valide, les clients versent uniquement des intérêts. Aucun fonds n'est distribué; les clients reçoivent une lettre de crédit irrévocable adressée à l'organisme contractant, au lieu d'un chèque. Les fonds sont mis de côté si la lettre devait être appliquée.

Un entrepreneur peut fournir des garanties de soumission ou de cautionnement bancaire à l'aide d'un chèque certifié. Si l'intéressé dispose des fonds, son flux de trésorerie s'en trouve réduit. Le chèque certifié n'est pas toujours immédiatement remis à la fin d'un projet, ce qui engage d'autant plus le flux de trésorerie de l'entrepreneur. Les lettres de crédit comportent une date d'expiration qui met fin aux intérêts.

Les lettres de crédit ne sont pas la solution la moins coûteuse, mais elles peuvent être la seule option pour l'obtention de gros contrats.

NUNAVUT

CREATIVE LOAN CAPITAL

“Thanks to its loan pool, the Nunavut Community Futures Association (NCFA) is providing much needed loan capital to its Community Futures members” says Ike Haulli, Chairman of NCFA. With increased business and growth opportunities in the Kitikmeot region of Nunavut, the local CF, Kitikmeot Community Futures Association, has been dipping into a \$500,000 loan pool to, in turn, lend to local businesses. Without that loan pool, these businesses would not have been able to expand and grow.

The loan pool was created in 2007 with a capital contribution from the Department of Indian Affairs and Northern Development (named at the time). Since this time, it has been used by 2 of the 3 CFs in Nunavut when their own investment funds were depleted. Through a program from the National Aboriginal Capital Corporation Association, the applied interests from loans in the fund are refundable to the CF to maximize reinvestment into its loan fund.

This pool provides CFs with quick access to capital at the time they need it.

NUNAVUT

UN CAPITAL D’EMPRUNT INGÉNIEUX

« La Nunavut Community Futures Association (NCFA) fournit à ses membres le capital d’emprunt dont il a besoin », explique Ike Haulli, président de la NCFA. La région de Kitikmeot regorge de possibilités d’affaires et de croissance. Voilà pourquoi la SADC de Kitikmeot a puisé dans un fonds d’emprunt de 500 000\$ pour soutenir les entreprises locales qui n’auraient pas pu se développer sans cette aide.

Le fonds d’emprunt a été créé en 2007 grâce à une contribution du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien (nom de l’époque). Il a depuis été utilisé par deux des trois SADC du Nunavut une fois leurs propres fonds d’investissement épuisés. Au moyen d’un programme de l’Association nationale des sociétés autochtones de financement, les intérêts appliqués à la suite d’emprunts dans le fonds sont remboursables aux SADC, ce qui leur permet de maximiser le réinvestissement dans leur propre fonds d’emprunt.

Grâce à cette initiative, les SADC ont un accès rapide à du capital lorsqu’elles en ont besoin.



Business support / Aide technique aux entreprises

QUÉBEC

GET ON THE RIGHT TRACK, FOLLOW ROADTOENTREPRENEURSHIP.COM

The “Road to Entrepreneurship” is an online portal that features all the resources and support available in the Outaouais region of Quebec to help future entrepreneurs develop their business idea.

Created by the SADC de Papineau, roadtoentrepreneurship.com explains the main steps to developing a business idea and provides tricks, tips and food for thought so you don't forget any of the ingredients needed to start a business: the idea, the entrepreneur, the market research, the planning, the business plan, the funding and starting up.

In addition, just a few clicks can lead you to all the organizations able to help you grow your business. Roadtoentrepreneurship.com lists, by industry, type of organization, steps and by regional county municipalities (Outaouais RCM), all of the organizations providing services, financing programs, technical support and more to entrepreneurs looking to grow their business in the Outaouais region.

Following the portal's success, other Quebec regions have indicated their interest in building their own road to entrepreneurship site while the Côte-Nord and Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine have already developed their own. Now that's quite the exportable project! Will you be next?

QUÉBEC

SUIVEZ LA BONNE VOIE, SUIVEZ ROUTEDELENTREPRENEUR.COM

La Route de l'entrepreneur est un portail web où l'on retrouve toutes les ressources et aides disponibles dans la région de l'Outaouais au Québec afin d'aider les futurs entrepreneurs à développer leur projet d'affaires.

Initié par la SADC de Papineau, routedelentrepreneur.com explique les grandes étapes à suivre pour développer votre projet d'entreprise, ainsi que des trucs, astuces et pistes de réflexion pertinentes pour ne rien oublier: l'idée, l'entrepreneur, l'étude de marché, la planification, le plan d'affaires, le financement et le démarrage.

Aussi en quelques clics, vous pouvez trouver tous les organismes qui peuvent vous aider à développer votre entreprise. Routedelentrepreneur.com recense par secteur d'activité, par type d'organisation, par étapes et par MRC de l'Outaouais tous les organismes qui offrent des services, des programmes de financement, de l'aide technique, etc. aux entrepreneurs qui désirent développer leur entreprise en Outaouais.

À la suite du succès qu'a connu le portail, d'autres régions du Québec souhaitent développer leur propre route de l'entrepreneur. C'est le cas de la Côte-Nord et de Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine qui ont déjà réalisé leur version. C'est donc un projet bien exportable ! Tracerez-vous la prochaine route ?



ALBERTA

FINANCIAL LITERACY – NOT A GAME OF CHANCE!

The struggles of many new and existing entrepreneurs are rooted in their capacity to manage the financial affairs of their lives and their businesses. The percentage of clients that are able to effectively manage their financial affairs and make strategic decisions based on the financial realities of their lives and their businesses is very low. Some Community Futures say the percentage of entrepreneurs who are able to effectively manage their financial affairs is as low as 10%.

In response to this big concern, the Community Futures Network of Alberta (CFNA) purchased a licence to a fully developed financial literacy program that includes learning modules, work sheets and common sense strategies. Once the licence was purchased, CFNA created a flip book of videos for each module to provide a strong learning tool.

This financial literacy program was then provided to all of the Alberta Community Futures organizations to use in building the capacity of their clients. Alberta CFs are now using the materials in their work with persons with disabilities, youth, new Canadians and loan clients.

ALBERTA

LA MAÎTRISE DES FINANCES, TOUT SAUF UNE QUESTION DE CHANCE!

De nombreux entrepreneurs, qu'ils soient débutants ou plus expérimentés, ont beaucoup de difficultés à gérer les aspects financiers de leurs vies privée et professionnelle. C'est un très faible pourcentage de clients qui arrivent à mener leur barque et à prendre des décisions stratégiques tenant compte des réalités financières de leur vie et de leur entreprise. Certaines SADC estiment que ce type d'entrepreneurs ne dépasse pas les 10 %.

Pour faire face à cet enjeu, le réseau des SADC de l'Alberta a acquis la licence d'un programme d'éducation financière complet qui comprend des modules de formation, des feuilles de travail et des stratégies logiques. Une fois cette licence achetée, le réseau a créé un ensemble d'animations interactives pour les différents modules afin d'obtenir un outil de formation efficace.

Ce programme d'éducation financière a ensuite été fourni aux SADC albertaines pour qu'elles renforcent les compétences de leurs clients en cette matière. Les organisations du réseau utilisent présentement cette formation pour accompagner les personnes handicapées, les jeunes, les nouveaux arrivants et les clients détenteurs d'un prêt.

Special projects / Projets spéciaux

MANITOBA

NEW PROGRAM ENABLES RURAL ENTREPRENEURS ACROSS THE PRAIRIES

Entrepreneurship is:

A viable option, rewarding journey and a powerful possibility for anyone.

elevate!
Take your business to the next level



This brand-new initiative called Elevate is designed to assist promising Prairie entrepreneurs with disabilities with help to start their own businesses. "We have worked with 30 participants so far and we look forward to reaching our target in the coming months," said Susan Bater, program manager with Elevate, a mere few weeks into the program.

Elevate's goal is to serve 120 potential participants in the three Prairie provinces' rural areas, defined as anywhere but the five largest Prairie cities (Edmonton, Calgary, Regina, Saskatoon and Winnipeg). The program is offered in the 56 Community Futures' offices spread throughout the Prairies and funded in part by the Government of Canada's Opportunities Fund for Persons with Disabilities Program. "As long as they want to open their business in rural Manitoba, Saskatchewan and Alberta, it's an option for them to be a part of our program," said Bater. "The key component is that they have a viable business idea."

One of the particular things the program is hoping to address is the issue of higher unemployment rates (or underemployment) for Canadians with disabilities. Bater said the program is getting a wide variety of different submissions. "Right now, it's all over the map," said Bater, of the business concepts. "There are a lot of service-based businesses so far. Generally, the ideas revolve around something that makes sense for them, something they're passionate about."

The program's support for entrepreneurs with disabilities is intended to give the participants the ability to overcome hurdles presented to them specifically because of their disabilities.

MANITOBA

UN NOUVEAU PROGRAMME POUR LES ENTREPRENEURS RURAUX DES PRAIRIES

ELEVATE est un tout nouveau programme visant à accompagner des entrepreneurs prometteurs des Prairies, qui vivent avec un handicap, durant la création de leur entreprise. « Nous avons déjà 30 participants. La réponse du public est meilleure que ce que nous avons prévu », se réjouit Susan Bater, gestionnaire d'ELEVATE, à peine quelques semaines après la promotion et le lancement du programme.

ELEVATE a pour objectif de soutenir 120 participants de régions rurales dans les trois provinces des Prairies, à savoir toutes les zones hors des grandes villes que sont Edmonton, Calgary, Regina, Saskatoon et Winnipeg. Le programme est offert dans les 56 bureaux du Réseau de développement des collectivités du Canada répartis dans toutes les Prairies et est financé en partie par le Fonds d'intégration pour les personnes handicapées du gouvernement du Canada. « Tant qu'ils souhaitent créer leur entreprise dans une région rurale, ils peuvent bénéficier de notre programme, souligne Mme Bater. La clé est d'avoir un projet d'entreprise viable ».

L'un des principaux problèmes que le programme espère résoudre est celui du taux de chômage (ou du sous-emploi) des Canadiens ayant un handicap. Selon Mme Bater, le programme a déjà suscité une grande variété de propositions. « Tous les domaines sont concernés, déclare Mme Bater, lorsqu'elle évoque les concepts d'affaires. Il y a beaucoup d'entreprises du secteur des services jusqu'à maintenant. La plupart du temps, elles sont nées d'une idée qui a du sens pour les entrepreneurs, de quelque chose qui les passionne. »

Le soutien du programme vise à ce que les participants puissent se donner les moyens de surmonter les obstacles particuliers qui se présentent à eux en raison de leur handicap.

Business development / Développement des affaires

ALBERTA

BIZSTREAM PROGRAM – PREPARING BUSINESSES FOR NEW MARKETS



Alberta's economy is struggling and many businesses are seeking new markets for the products and services they sell. Since the markets that have kept them busy for many years no longer exist, industry and Community Futures have come together to create a program called 'Biz Stream'.

There are currently four Alberta Community Futures regions engaged in the BizStream program:

- Community Futures West Yellowhead (Hinton)
- Community Future Central Alberta (Red Deer)
- Community Futures Yellowhead East (Whitecourt)
- Community Futures Lloydminster (Lloydminster)

The program is designed to assess and prepare Community Futures clients for doing business with big businesses such as government, mining and forestry. These big businesses require that all suppliers become approved vendors and the criteria for approval can be long and intense for small to medium-sized businesses, especially when they are unclear of the requirements.

The BizStream toolkit employed by the local Community Futures organizations allows businesses to go through 4 stages of assessment that align with the vendor selection process. After each assessment stage, the business leaves their Community Futures meeting with an action plan that takes them another step closer to becoming an approved vendor.

BizStream is a paid fee-for-service program that provides the Alberta Community Futures organizations with a clear view of how to support their clients who wish to enter new markets.

BizStream allows SMEs the opportunity to take the giant step into new markets and avoid the potential high costs of learning in the trenches.

ALBERTA

LE PROGRAMME «BIZSTREAM» PRÉPARE LES ENTREPRISES AUX NOUVEAUX MARCHÉS

L'économie albertaine connaît des difficultés, et de nombreuses entreprises sont à la recherche de nouveaux marchés pour leurs produits et services, les marchés sur lesquels elles s'étaient développées durant de nombreuses années n'existant plus. Les SADC locales se sont donc associées à l'industrie pour créer un programme appelé « BizStream ».

Il y a actuellement quatre SADC de l'Alberta impliquées dans le programme BizStream :

- SADC West Yellowhead (Hinton)
- SADC Central Alberta (Red Deer)
- SADC Yellowhead East (Whitecourt)
- SADC Lloydminster (Lloydminster)

Ce programme permet d'évaluer et de préparer les clients des SADC qui souhaitent faire affaire avec d'importantes organisations comme le gouvernement ou les entreprises des industries minière et forestière. Celles-ci exigent de tous leurs fournisseurs qu'ils soient approuvés, et le processus menant à une telle approbation peut être long et ardu pour les petites et moyennes entreprises, en particulier quand elles ne sont pas au fait de tous les critères en jeu.

La trousse à outils « BizStream », mise en œuvre par les SADC locales, soumet les entreprises à quatre phases d'évaluation qui s'inscrivent dans le processus de sélection des fournisseurs. À l'issue de chaque étape, l'entreprise quitte son entrevue à la SADC en ayant en main un plan d'action qui la rapproche un peu plus de l'obtention de l'approbation.

« BizStream » est un programme payant offrant aux SADC de l'Alberta des solutions concrètes pour soutenir leurs clients qui souhaitent pénétrer de nouveaux marchés.

BizStream permet aux PME de franchir le pas de géant vers de nouveaux marchés et d'éviter les coûts potentiellement élevés de l'apprentissage dans les tranchées.

Networking activities / Activités de réseautage

NUNAVUT

NETWORKING OPPORTUNITIES!

Winter is Trade Show time! Nunavut is a vast geographical territory stretching over here quarters of the width of Canada. Divided into three distinct and unique regions, all of its 27 communities are fly-in access only, creating huge trade and networking challenges. For this reason, a number of networking opportunities in the form of Trade Shows, have been created to showcase the business opportunities of the north.

With time zones and transportation corridors, and therefore trade, running in a north/south direction, each region features their own brand of Trade Show.

On the West side of Nunavut, The Kitikmeot Trade Show is hosted in Cambridge Bay each February and its sold out capacity crowd of over 40 exhibitors and over 200 delegates stretches the resources of this isolated community of roughly 1600 people.

The event offers an opportunity for businesses from across Canada to meet with this region's business community, government agencies, regulatory agencies and Inuit organizations to network and create partnerships.

A similar event is hosted in the Kivalliq Regional center of Rankin Inlet, while in the Baffin, the easterly most region, the Nunavut Trade Show is hosted in the Capital city of Iqaluit.

The Community Futures organizations are an integral part of sponsoring these Trade Shows and assisting our businesses to attend and take advantage of the opportunity to maximize their exposure for future trade and economic growth.

NUNAVUT

DE NOUVELLES OCCASIONS DE RÉSEAUTAGE!

La saison hivernale marque le retour des salons professionnels au Nunavut! Ce vaste territoire qui s'étend sur les trois quarts de la largeur du Canada est divisé en trois régions distinctes et regroupe 27 collectivités accessibles uniquement par avion, ce qui crée d'énormes défis en matière de commerce et de réseautage. Des initiatives ont donc vu le jour dans ce dernier domaine, sous la forme de salons professionnels créés pour mettre en valeur les occasions d'affaires offertes par le Nord.

Avec les différents fuseaux horaires, les corridors de transport et, par ricochet, les activités commerciales qui suivent un axe nord-sud, chaque région organise son propre salon professionnel.

Dans l'ouest du Nunavut, le salon de Kitikmeot a lieu à Cambridge Bay en février. L'événement, qui se tient à guichets fermés, rassemble 40 exposants et plus de 200 délégués dans cette communauté isolée d'environ 1 600 âmes.

Il permet aussi à des entreprises de partout au Canada de rencontrer des entrepreneurs locaux, des organismes gouvernementaux ou de réglementation et des organisations inuites, dans le but de créer des partenariats.

Un événement similaire a lieu à Rankin Inlet, le centre économique de la région de Kivalliq; la région de Baffin, la plus à l'est du Nunavut, accueille quant à elle son salon dans sa capitale, Iqaluit.

Les SADC apportent un important soutien à ces salons et incitent les entreprises locales à y participer afin de renforcer leur visibilité et d'encourager la croissance économique.

BRITISH COLUMBIA

A BRAND FOR INDIGENOUS ENTREPRENEURS

As Indigenous businesses, economic development opportunities, and partnerships with the private sector are experiencing growth and prosperity across Canada, STÓ:LŌ MEANS BUSINESS™ is deploying all of the strategies and best practices of place branding in a completely Indigenous context.

The STÓ:LŌ MEANS BUSINESS™ brand was first launched in April 2014 as a comprehensive business initiative led by Stó:lō Community Futures. At its core, the brand recognizes the potential of Indigenous entrepreneurship and aims to define, support, and advance Indigenous businesses in S'ólh Téméxw, the Stó:lō Traditional Territory. STÓ:LŌ MEANS BUSINESS™ honours Indigenous law and traditions, respecting the land and resources, and remembering the history of Stó:lō business and trade.

In 2015-16, Stó:lō Community Futures further expanded STÓ:LŌ MEANS BUSINESS™ to incorporate new communication and governance tools within S'ólh Téméxw. Included in the expansion is the STÓ:LŌ STRATEGIC VISION, a transformative economic and business document, outlining several economic theories to be applied to the Indigenous economy in the territory. Also, now included in the brand is Stó:lō Business Association, a membership based group, driven by Aboriginal businesses and entrepreneurs that will be the voice for Aboriginal businesses, promote their business growth, and advocate through networking communications and resources.

Mike Watson, General Manager of Stó:lō Community Futures, presented these new tools at the National Aboriginal Business Opportunities Conference in Osoyoos, BC. He shared with 180 delegates how they are harnessing the knowledge of 50 community committee members, the strength of the Stó:lō economy with over 300 Indigenous businesses, and the partnerships with over 20 organizations to move the Vision forward.

The STÓ:LŌ MEANS BUSINESS™ brand has the potential to be shared with other Indigenous communities across the country while the First Nations begin to exploit the marketing of the brand image to propel their economies. The success that has been achieved in S'ólh Téméxw, bodes well for the similar success that could be achieved in many other Indigenous communities in Canada.



COLOMBIE-BRITANNIQUE

UNE MARQUE POUR LES ENTREPRENEURS AUTOCHTONES

Alors que les entreprises, les occasions de développement économique et les partenariats avec le secteur privé des Premières Nations connaissent une forte croissance partout au Canada, l'initiative STÓ:LŌ MEANS BUSINESS^{MC} déploie les stratégies et les meilleures pratiques de la gestion d'image de marque dans un environnement entièrement autochtone.

La marque STÓ:LŌ MEANS BUSINESS^{MC} a été lancée en avril 2014 dans le cadre d'un projet commercial complet mené par la SADC Stó:lō. Elle a pour principale mission de valoriser le potentiel de l'entrepreneuriat autochtone et d'établir, de soutenir et de développer des entreprises autochtones sur le S'ólh Téméxw, le territoire traditionnel des Stó:lō. Elle honore de plus les lois et les traditions autochtones, en respectant les terres et les ressources et en reconnaissant l'apport historique du commerce des Stó:lō.

De 2015 à 2016, la SADC Stó:lō a étendu STÓ:LŌ MEANS BUSINESS^{MC} en la dotant de nouveaux outils de communication et de gouvernance au sein du territoire S'ólh Téméxw. Ceux-ci reposent notamment sur le document économique et commercial fondateur STÓ:LŌ STRATEGIC VISION, qui définit plusieurs théories à appliquer à l'économie autochtone locale. La Stó:lō Business Association, composée de membres, a aussi été créée pour soutenir la marque. Elle rassemble des entreprises et des entrepreneurs autochtones dont elle se fait le porte-drapeau et vise à favoriser leur croissance et à défendre leurs intérêts au moyen de communications et de ressources de réseautage.

Mike Watson, directeur général de la SADC Stó:lō, a présenté ces nouveaux outils à la conférence National Aboriginal Business Opportunities qui s'est tenue à Osoyoos, en Colombie-Britannique. Il a expliqué à 180 délégués comment ces initiatives misent sur le savoir de 50 membres de comités communautaires, sur le dynamisme de l'économie des Stó:lō incarné par 300 entreprises autochtones, et sur les partenariats conclus avec plus de 20 organisations pour appliquer les principes du document de vision stratégique.

La marque STÓ:LŌ MEANS BUSINESS^{MC} pourrait être partagée avec d'autres communautés autochtones de tout le pays, alors que les Premières Nations commencent à exploiter la puissance marketing de l'image de marque pour propulser leurs économies. En fait, le succès observé sur le territoire S'ólh Téméxw pourrait être reproduit au sein de nombreuses autres communautés canadiennes.

stolocf.ca

Contact / Contact

WESTERN CANADA *QUEST CANADIEN*

Community Futures British Columbia
604 289-4222

Community Futures Alberta
403 851-9995

Community Futures Saskatchewan
306 463-1850

Community Futures Manitoba
204 943-2905

NORTHWEST TERRITORIES *TERRITOIRES DU NORD-OUEST*

Northwest Territories Community
Futures Association
867 695-2441

NUNAVUT

Nunavut Community Futures Association
867 979-1303

ONTARIO

Community Futures Ontario
Développement des collectivités Ontario
888 633-2326

QUÉBEC

Réseau des SADC et CAE
418 658-1530

ATLANTIC CANADA *CANADA ATLANTIQUE*

N.B. Association of CBDCs
L'Association des CBDC du N.-B.
506 548-2406

N.S. Association of CBDCs
L'Association des CBDC de la N.-É.
902 883-4797

P.E.I. Association of CBDCs
L'Association des CBDC de l'Î.-P.-É.
902 883-4030

N.L. Association of CBDCs
L'Association des CBDC de T.-N.-L.
709 745-4406

community futures
NETWORK OF CANADA



réseau de développement
DES COLLECTIVITES DU CANADA

300, South Edgeware Road
St. Thomas, ON N5P 4L1

T 1 888 633-2326
communityfuturescanada.ca