



HELPING
PEOPLE
AND COMMUNITIES
ANNUAL REPORT 2002

DÉVOUÉ À L'ENTRAIDE
DES GENS
ET DES COMMUNAUTÉS
RAPPORT ANNUEL 2002

 **pan** canadian
COMMUNITY FUTURES GROUP
GROUPE SADC
pan canadien



CHAMPIONING COMMUNITY ECONOMIC DEVELOPMENT INITIATIVES ACROSS CANADA

The Pan Canadian Community Futures Group is an informal network of Canada's 266 provincial and territorial Community Futures Development Corporations and Community Business Development Corporations (CFDCs and CBDCs). Its primary purpose is to provide its independent member corporations with valuable networking support that allows them to better collaborate on community economic development issues, as well as share information and best practices among themselves. As the national representative body, the Pan Canadian CF Group also works to promote and champion the initiatives and successes of its members, as well as broaden awareness of CFDCs and CBDCs in general. The Pan Canadian CF Group, on behalf of the many CFDCs and CBDCs, expressly thanks its partnering government agencies for their continued support for community based and community led economic development.



CHAMPIONS EN PROJETS DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DANS TOUTES LES RÉGIONS DU CANADA

Le Groupe pancanadien des SADC est un réseau informel de 266 Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) et Centres d'aide aux entreprises (CAE)/Corporations de développement communautaire (CBDC) de partout au Canada. Il a pour objectif principal d'offrir à ses membres un soutien précieux en matière de réseautage permettant à ces derniers de collaborer plus efficacement dans le secteur du développement économique des collectivités et d'échanger entre eux de l'information et leurs meilleures pratiques. À titre de représentant national, le Groupe pancanadien des SADC cherche également à promouvoir et à mettre de l'avant les projets et les réussites de ses membres, tout en sensibilisant la population aux SADC et aux CAE/CBDC en général. Au nom de toutes les SADC et de tous les CAE/CBDC, le Groupe pancanadien des SADC remercie sincèrement ses partenaires gouvernementaux qui les appuient jour après jour dans leurs efforts de faire des collectivités des endroits prospères où il fait bon vivre.

HELPING PEOPLE AND COMMUNITIES PROSPER

Helping people and communities; this remains the driving purpose behind the economic development support provided by Canada's Community Futures Development Corporations (CFDCs) and Community Business Development Corporations (CBDCs). And we are happy to report that for the fiscal year ending March, 2002, more people – and more communities – than ever before benefited directly from the economic support and management expertise available through CFDCs and CBDCs.

During this period a total of 6,161 new loans were issued to support business initiatives and community economic projects across Canada, reflecting both an increase in the number of new organizations operating and new members reporting their results. In response to changing market forces, the average loan size has decreased. It is tempting to infer that these numbers indicate a more effective overall allocation of dollars with more businesses being assisted with roughly the same money. The reality remains that each loan, and the entrepreneurial project it represents, is unique in its own right with its own objectives and financial requirements.

A better measurement of what was accomplished in 2002 is the fact that we witnessed a net increase of 7.6% in the total number of jobs that were directly affected through CFDC and CBDC support. In total, 24,294 jobs across Canada were either created, expanded or preserved thanks to CFDC or CBDC involvement. This number is significant because behind every job lies more than a paycheck, but also the financial well-being of a family and a community.



AIDER LES CITOYENS ET LES COLLECTIVITÉS À PROSPÉRER

Aider les citoyens et les collectivités à prospérer : voilà ce qui anime le travail des SADC et CAE/CBDC du Canada. Nous sommes heureux de souligner que pour 2001-2002, un plus grand nombre de personnes et de collectivités a bénéficié directement du soutien économique et de l'expertise en gestion des SADC et des CAE/CBDC.

Au cours de cette période, 6 161 nouveaux prêts ont été accordés pour soutenir des projets d'entreprises et d'économie sociale dans toutes les régions du Canada. Le nombre de prêts reflète l'accroissement du nombre de nouvelles entreprises en exploitation et du nombre de nouveaux membres qui colligent au quotidien leurs données. En réaction à l'évolution des forces du marché, la moyenne des prêts a été réduite. Étant donné qu'un nombre plus élevé d'entreprises se partagent le même montant total, il serait tentant de déduire que de telles données indiquent une plus grande efficacité dans l'octroi des ressources financières. Par contre, la réalité demeure que chaque prêt et chaque entreprise qui s'y rattache est unique et affiche ses propres objectifs et exigences financières.

Le meilleur indicateur des résultats obtenus en 2002 est le fait que nous avons été témoins d'une augmentation nette de 7,6 % du nombre d'emplois touchés directement par le soutien des SADC et des CAE/CBDC. En effet, pour l'ensemble du Canada, 24 294 emplois ont été créés ou maintenus grâce à la participation des SADC et des CAE/CBDC. Il s'agit d'un nombre important, car chaque emploi ne se traduit pas uniquement par une rémunération, mais aussi par le bien-être financier d'une famille et d'une collectivité.

For a more detailed assessment of the positive impact CFDCs and CBDs are making it is worth turning to the findings of a recent study conducted by the CFDCs of Western Canada entitled **Impact of the Community Futures Program in Western Canada**. The study was based on a survey of 1,033 CFDC clients in British Columbia, Alberta, Saskatchewan and Manitoba, with 412 of the clients having participated in self-employment training and 805 as recipients of loans. Following are some of the more noteworthy findings:

- Between 1995 and 2001 roughly 22% of small businesses in Western Canada (between 30,000 and 35,000) used one or more of the services offered by CFDCs.
- Businesses that receive assistance generate significant economic activity in their communities, with the typical client receiving a loan and/or participating in Self-Employment Benefits Programs (SEB) generating revenues on average of \$686,000 in the first five years after receiving assistance from the CFDC.
- Clients report that assistance received from CFDCs played an important role in their success. On average, clients estimated that there is only a 33% chance they would have been able to develop their business to the extent they did without the assistance of the CFDC. Forty-three percent of the clients indicated that there is no chance at all that their business would have developed in the absence of the services provided by the CFDC. Overall, CFDC clients attributed 59% of their business revenues to the services provided by the CFDC.

STATISTICAL SUMMARY

2001

2002

Total Organizations	259	266
Volunteers	5,142	5,286
Staff	1,541	1,524
Population Covered	10,144,682	12,723,216
Loans Granted	5,569	6,161
Total Value of Loans	\$169,471,129	\$167,840,531
Jobs Affected	22,581	24,294

SOMMAIRE DES STATISTIQUES

2001

2002

Pour une évaluation détaillée des retombées positives de l'activité des SADC et des CAE/CBDC, il vaut la peine d'examiner les résultats d'une récente étude menée par les SADC de l'Ouest canadien. Intitulée **Impact of the Community Futures Program in Western Canada**, l'étude est basée sur une enquête menée auprès de 1 033 clients des SADC, dont 412 ont participé à une formation portant sur le travail autonome et 805 ont reçu des prêts, en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba. Voici les faits saillants de cette étude :

- Entre 1995 et 2001, près de 22 % des petites entreprises de l'Ouest canadien (entre 30 000 et 35 000) ont eu recours à au moins un service offert par les SADC.
- Les entreprises qui reçoivent de l'aide créent une activité économique importante dans leurs collectivités respectives. En général, un client qui bénéficie d'un prêt ou qui participe à un programme de prestations pour travailleurs autonomes produit des recettes moyennes de 686 000 \$ dans les cinq premières années qui suivent l'obtention d'une aide d'une SADC.
- Les clients indiquent que l'aide reçue des SADC a joué un rôle important dans leur réussite. En moyenne, les clients évaluent à 33 % la probabilité qu'ils aient développé leur entreprise comme ils l'ont fait sans l'aide des SADC. De plus, 43 % d'entre eux indiquent qu'ils n'auraient absolument pas pu développer leur entreprise sans les services offerts par les SADC. Dans l'ensemble, les clients attribuent 59 % des revenus de leur entreprise aux services offerts par les SADC.

- Spin-off community benefits when a typical business received assistance included the generation of approximately 10 additional person years of full-time, part-time, and seasonal employment; over \$100,000 in additional wages; over \$150,000 in the purchase of additional goods and services from other businesses in the community; and increased export sales of over \$25,000.

While these findings indicate the continued value of CFDCs providing financial, educational and managerial support to businesses at the community level, the study

also highlighted a number of factors that may limit the impact CFDCs can have on their communities. Chief among these are the logistical difficulties many CFDCs face in delivering services over the large areas they serve (increasing travel costs and reducing the frequency of face to face meetings), and the fact that the current maximum loan value of \$125,000 limits the types of businesses that can be financed. This upper limit also creates an unintended gap between CFDC support and bank financing, which typically focuses on loans starting at \$250,000. As a result, many worthwhile entrepreneurial projects may fall between the cracks,

and not receive the support required. Finally, it was generally recognized by respondents that much could still be done to build awareness of the services offered by CFDCs and CBDCs in the communities they serve.

Despite these limitations, the level of satisfaction among CFDC clients remains very high. In the pages that follow you will find a series of success stories that help to connect the faces to the numbers, and remind us that the true measurement of the value of CFDCs and CBDCs is in the lives of people directly and indirectly affected by the support provided.

CHANGE

For a province-by-province breakdown of the statistics for 2002, please turn to pages 22 and 23.

+ 2.70%	Nombre total d'organismes
+ 2.80%	Bénévoles
- 1.10%	Membres du personnel
+ 20.90%	Population desservie
+ 10.60%	Prêts accordés
- 0.96%	Valeur totale des prêts
+ 7.60%	Emplois touchés

VARIATION

Pour une ventilation par province des statistiques de 2002, veuillez consulter les pages 22 et 23.

- Le fait qu'une entreprise reçoit de l'aide de la SADC peut entraîner des retombées bénéfiques pour une collectivité. Par exemple, la création d'emplois à temps plein, à temps partiel et saisonniers équivalant à environ 10 personnes par année, le versement de 100 000 \$ en salaires supplémentaires, l'achat de biens et de services additionnels d'une valeur de plus de 150 000 \$ aux autres entreprises de la collectivité et finalement l'accroissement des exportations de plus de 25 000 \$.

Bien que de tels résultats soulignent la valeur continue des SADC à titre de fournisseurs de services conseils, aux entreprises du milieu, l'étude a également mis en valeur un certain nombre de facteurs qui peuvent limiter

l'impact des SADC sur les collectivités. Parmi les principaux, on retrouve les difficultés logistiques qu'éprouvent de nombreuses SADC à fournir des services sur de très grands territoires desservis, qui augmentent les frais de déplacement et réduisent la fréquence des rencontres de personne à personne. Aussi, le montant maximum actuel des prêts, fixé à 125 000 \$, limite le genre d'entreprises qui peuvent être financées. Un tel plafond crée également un écart imprévu entre le soutien offert par les SADC et le financement bancaire, qui porte habituellement sur des prêts de 250 000 \$ et plus.

De plus, bon nombre de projets d'entreprises valables peuvent ne pas être considérés et ne pas recevoir l'aide nécessaire. Finalement, les répondants reconnaissent généralement que d'importants efforts pourraient être

consacrés à sensibiliser la population aux services offerts par les SADC et les CAE/CBDC dans les collectivités qu'ils desservent.

Malgré de telles limites, la satisfaction des clients des SADC demeure très élevée. Dans les pages qui suivent, vous trouverez une série d'histoires à succès qui vous aideront à donner un visage humain aux chiffres et qui nous rappellent que la véritable mesure de la valeur des SADC et des CAE/CBDC réside dans la vie des gens qui ont bénéficié des services d'une SADC ou d'un CAE/CBDC.

SHRINKING DISTANCES THROUGH NEW TECHNOLOGIES

Two new Pan-Canadian initiatives are helping to address some of the logistical challenges CFDCs and CBDCs face in serving their clients and in meeting with each other to share best practices.

The first initiative was the launching of the Best Practices section of the Pan Canadian web site in June of 2002. This section enables CFDCs and CBDCs from across Canada to routinely share information regarding ongoing projects and initiatives, and in particular what practices have worked (and what have not) in relation to those projects and initiatives. As such, the Best Practices section serves as a giant "brain trust" for the CFDCs and CBDCs of Canada, effectively shrinking distances between them, allowing the pooling of resources and encouraging greater cooperation.

The second initiative is an e-Learning program currently under development. A natural extension of sharing best practices online, this program will allow clients to take CFDC training courses over the Internet, an important aid for groups that serve widely dispersed communities. While the program primarily offers courses for clients managing small businesses, it also offers courses designed to assist CFDC volunteers and staff with governance, client relationship and business counseling issues.

VERNON CED SUMMIT ESTABLISHES NEW VISION FOR COMMUNITY ECONOMIC DEVELOPMENT

In late June, 2002, more than 250 CFDC staff and volunteers from across Canada, along with other Community Economic Development (CED) leaders and Government representatives from all levels, gathered

in Vernon, British Columbia, to discuss key issues facing economic development at the community level. One of the important outcomes of the Summit was the development of a new vision for economic development for the period up to 2012. This vision now encompasses a broader and more inclusive definition of community, and recognizes the undisputable role that partnerships play in community economic development.

Participants were also successful in establishing a number of specific and measurable strategies that will affect community economic development activities for the next ten years. These strategies focus on four key challenges that are facing the CED field, and work towards the vision for CED developed from the input of the delegates of the Summit.

The first of these challenges is to strengthen communities by allowing them to tailor economic and social activities to their specific needs, and to ensure that the initiatives carried out within each community works toward becoming inclusive of all of its stakeholders.



BRISER L'ISOLEMENT GRÂCE AUX NOUVELLES TECHNOLOGIES

Deux nouvelles initiatives pancanadiennes aident à contrer les problèmes rencontrés par les SADC et les CAE/CBDC afin de rejoindre leurs clients plus éloignés et faire en sorte que les SADC et les CAE/CBDC de l'ensemble du Canada partagent leurs bons coups.

La première initiative a été le lancement de la section des meilleures pratiques du site Web du Groupe pancanadien des SADC en juin 2002. Cette section permet aux SADC et aux CAE/CBDC de toutes les régions du pays, de partager en toute simplicité des renseignements sur les projets en cours et sur les pratiques efficaces et non efficaces adoptées dans le cadre de ces derniers. La section des meilleures pratiques du site Web joue donc le rôle d'un « outil de référence » pour les SADC et les CAE/CBDC du Canada. Elle brise ainsi l'isolement entre eux et permet la mise en commun d'expertises et de ressources, tout en favorisant une coopération accrue entre eux.

La deuxième initiative est en cours d'élaboration. Il s'agit d'un programme qui permettra aux SADC d'offrir

des cours de formation à leurs clients par le biais d'Internet. Une aide importante aux SADC qui desservent des collectivités très dispersées. Bien que le programme offrira principalement des cours aux clients qui gèrent des petites entreprises, il proposera également des cours conçus pour aider le personnel et les bénévoles des SADC à traiter des questions en matière de gestion, de relations avec la clientèle et de services conseils aux entreprises.

LE SOMMET DE VERNON PROPOSE UNE NOUVELLE VISION DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES COLLECTIVITÉS

À la fin de juin 2002, plus de 250 membres du personnel et bénévoles des SADC de toutes les régions du Canada, ainsi que d'autres intervenants du développement économique et des représentants de tous les paliers de gouvernement, se sont réunis à Vernon (Colombie-Britannique) pour discuter des questions entourant ce sujet. Un des résultats importants du Sommet a été l'élaboration d'une nouvelle vision du développement économique pour les dix prochaines

années. La vision comprend désormais une définition plus inclusive et étendue qu'auparavant de la collectivité et reconnaît l'importance de travailler en partenariat pour assurer le développement économique des collectivités. Les participants au Sommet ont également réussi à élaborer un certain nombre de stratégies particulières et mesurables qui auront des retombées sur les activités de développement économique des collectivités jusqu'en 2012. Les stratégies portent principalement sur quatre enjeux et visent à concrétiser la vision du développement élaborée en utilisant l'apport des participants au Sommet.

Le premier enjeu est le renforcement des collectivités en permettant à celles-ci d'adapter les activités économiques et sociales à leurs besoins particuliers. De plus, les projets entrepris dans les collectivités doivent viser à engager la participation de tous les groupes intéressés, quels que soient leurs antécédents et leur origine ethnique, y compris les Autochtones, les personnes handicapées, les jeunes et les néo-Canadiens.

Le deuxième enjeu est celui de l'innovation, tant dans le secteur technologique que dans les activités axées sur la poursuite des processus. Il faut découvrir de nouveaux

The second challenge is innovation, both technological and process oriented. There is a clear recognition that our communities need to develop new ways to operate to increase the efficiency and productivity of the industries, both small and large, within each community.

The third challenge facing communities is to foster and encourage life-long learning by all of its citizens, and to become proactive in helping to develop new skill sets to meet the ever-changing demands in the work force.

Finally, the fourth challenge is to increase awareness of the central importance of CED work within communities. To ensure sustainable growth within the field of CED, new practitioners and champions must be developed. Delegates recognized that there must be an effort to draw youth into CED, and to increase participation in CED initiatives by those groups that can receive the most benefit from CED activities, such as Aboriginal persons, persons with disabilities, youth, and new Canadians.

A SPECIAL THANK YOU TO OUR VOLUNTEERS

Last year 5,286 CFDC and CBDC volunteers contributed more than 185,000 hours of work as board and committee members to assist CED efforts in their communities. Most of these volunteers are successful professionals in their own right and their ranks include business owners, bankers, lawyers, accountants, farmers, labour leaders, marketing and human resource specialists, educators, municipal politicians and economic development officers. Using a conservative rate for every volunteer hour served, the value of volunteer labour to CED initiatives in Canada was just over \$9.25 million last year. While this figure is impressive, it does not accurately reflect the true value of our volunteers, which is that their participation allows small business people across Canada to have direct access

to valuable business knowledge and expertise they would otherwise not be able to afford. We therefore must extend our gratitude to our volunteers on behalf of the thousands of Canadian entrepreneurs who benefit every day from the services provided through CFDCs and CBDCs. Thank you for a job well done. Without your participation none of our successes would be possible.



moyens d'accomplir les tâches qui augmentent l'efficacité et la productivité des petites et des moyennes entreprises dans les collectivités. Le troisième enjeu est celui des compétences : la société doit favoriser l'apprentissage permanent de tous les citoyens et devenir proactive dans l'élaboration de nouveaux ensembles de compétences pour répondre aux besoins nouveaux de la main-d'œuvre. Finalement, le dernier enjeu cerné est celui des connaissances. Pour assurer le développement économique durable des collectivités, nous avons besoin de préparer la relève. Les participants au Sommet ont reconnu la nécessité, pour certains groupes, tels que les Autochtones, les personnes handicapées, les jeunes et les néo-Canadiens de prendre part à l'élaboration de projets de développement économique dans leur milieu. Ces derniers ont tout à gagner.

REMERCIEMENTS PARTICULIERS À NOS BÉNÉVOLES

L'an dernier, 5 286 bénévoles des SADC et des CAE/CBDC ont contribué à plus de 185 000 heures de travail en tant que membres de conseils d'administration ou de comités. La plupart de ces bénévoles sont des professionnels aguerris parmi lesquels on compte des propriétaires d'entreprise, des banquiers, des avocats, des comptables, des agriculteurs, des dirigeants syndicaux, des spécialistes du marketing et des ressources humaines, des éducateurs, des politiciens municipaux et des agents de développement économique, etc. La valeur du temps consacré par ces hommes et ces femmes s'étallent à un peu plus de 9,25 millions de dollars. Bien qu'il s'agisse d'un montant impressionnant, ce chiffre ne reflète pas adéquatement la valeur réelle de nos bénévoles, puisque leur participation permet aux exploitants de petites entreprises de toutes les régions du pays d'avoir directement accès à des connaissances

d'affaires et à un savoir-faire précieux qui leur seraient autrement inabornables. Nous devons donc remercier chaleureusement nos bénévoles au nom des milliers d'entrepreneurs canadiens qui profitent quotidiennement des services offerts par les SADC et les CAE/CBDC. Nous vous remercions de votre engagement. Sans votre participation, aucune de nos réussites n'aurait été possible.

THANK YOU TO OUR PARTNERING GOVERNMENT AGENCIES

The Pan Canadian CF Group, on behalf of the many CFDCs and CBDCs, expressly thanks its partnering government agencies for their continued support for community based and community led economic development.

Across Canada, at the heart of our rural and northern communities, Community Futures Development Corporations (CFDCs) continue to be formidable champions for economic growth, diversification and job creation. The Government of Canada is proud of our strong partnership with these forward-thinking, results-oriented grassroots organizations. I applaud the Pan Canadian Community Futures Group for its commitment to the sharing of ideas and best practices, and for its ongoing efforts to increase awareness of CFDCs and the important contribution they make to Canada. Your dedication and resolve are helping to build a brighter future for these communities.

As someone who has worked in economic development in a small community, I have a deep appreciation for the challenges and rewards of working to create business opportunities and jobs at the local level . . . This is why the efforts of the CBDCs and your many volunteers are so crucial. As ACOA's 'on-the-ground' partners, you are providing much needed access to capital, information, and advice that is helping thousands of Atlantic Canadians in small and rural communities realize their dreams of successfully starting or expanding their own businesses.

"Over the years, CFDCs have become first-rate partners of the Government of Canada in promoting various initiatives aimed at rural communities. They have succeeded, with flying colours, in establishing a climate of co-operation and mobilization with the community of economic and social agents, within the framework of agreements with many federal departments."

Participant's Handbook, 2002 Conference of Réseau des SADC du Québec, page 3.



Minister of Industry,
Government of Canada

Allan Rock

Ministre de l'industrie,
Gouvernement du Canada



Minister of State
for Atlantic Canada
Opportunities Agency

Gerry Byrne

Ministre d'État (Agence de
promotion économique du
Canada atlantique)



Secretary of State
for Economic
Development Canada

Claude Drouin

Secrétaire d'état responsable
de Développement
économique Canada

Dans tout le Canada et au cœur des collectivités rurales et du Nord, les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) continuent d'être les champions de la croissance économique, de la diversification et de la création d'emplois. Le gouvernement du Canada est fier d'être le partenaire de ces organisations de base avant-gardistes et axées sur les résultats. J'applaudis le Groupe SADC pancanadien, partisan de l'échange d'idées et de pratiques exemplaires, et le félicite pour sa constance à faire connaître les SADC et leur importante contribution au Canada. Votre engagement et votre détermination nous aident à bâtir un avenir meilleur pour ces collectivités.

Comme j'ai travaillé dans le secteur du développement économique dans une petite collectivité, je suis en mesure de comprendre les récompenses et les défis associés à la création de possibilités d'affaires et d'emplois à l'échelle locale . . . Voilà pourquoi les efforts des corporations de développement communautaires (CBDC) et de vos nombreux bénévoles dans la collectivité sont si importants. En tant que partenaires sur le terrain de l'APÉCA, vous assurez un accès essentiel à des capitaux, à de l'information et à des conseils qui aident des milliers de Canadiens et de Canadiennes des petites collectivités rurales de la région de l'Atlantique à réaliser leurs rêves de démarrer ou d'agrandir avec succès leurs propres entreprises.

« Au fil des ans, les SADC sont devenues des partenaires de premier ordre pour le gouvernement du Canada lorsqu'il s'agit de mettre de l'avant diverses initiatives s'adressant aux milieux ruraux. Force est de constater qu'elles ont réussi avec brio à instaurer un climat de concertation et de mobilisation avec le milieu des agents économiques et sociaux, et ce, dans le cadre d'ententes les liant avec plusieurs ministères fédéraux. » (Cahier du participant, Congrès 2002 du Réseau des SADC du Québec, page 3.)

MERCI À NOS PARTENAIRES GOUVERNEMENTAUX

Au nom de toutes les SADC et de tous les CAE/CBDC, le Groupe pancanadien des SADC remercie sincèrement ses partenaires gouvernementaux qui les appuient jour après jour dans leurs efforts de faire des collectivités des endroits prospères où il fait bon vivre.

This second annual report of the Pan Canadian Community Futures Network, clearly demonstrates that the Community Futures Program is about working with local citizens to enhance the economic well being of rural Canada. The program would not be successful without the participation of the many volunteers who give freely of their time to ensure that their communities have the opportunity for growth. CFDCs also provide the necessary resources for our rural communities to build the capacity to adapt to economic change. FedNor and Industry Canada are very pleased to be partners in this important program.

Community Futures Development Corporations (CFDCs) are leaders in community economic development in rural communities across Canada and in the West. Western Economic Diversification Canada (WD) is proud to support their efforts. Throughout the four western provinces, staff and volunteers in 90 CFDCs are working to build sustainable communities. The numbers speak for themselves: In the past 7 years, CFDCs in the West have made over 13,000 loans, worth over \$320 million, which created or maintained approximately 38,500 jobs. WD is pleased to be working in partnership with CFDCs, helping to build healthy, prosperous communities.

The Community Futures Program in the Northwest Territories has been well received by local residents and the business community. Resources, Wildlife and Economic Development, the department responsible for the Community Futures Program in the Northwest Territories, views the program as a cornerstone of its economic development efforts. Consequently, in the last four years, Resources, Wildlife and Economic Development has financed a significant expansion of the Community Futures Program in an effort to cover all regions of the Northwest Territories.



Secretary of State
(Rural Development) (FedNor)

Andy Mitchell

Secrétaire d'État
(Développement rural) (FedNor)



Secretary of State (Western
Economic Diversification)
(Indian Affairs and
Northern Development)

Stephen Owen

Secrétaire d'État (Diversification
de l'économie de l'Ouest
canadien) (Affaires indiennes
et du Nord canadien)



Department of Resources,
Wildlife and Economic
Development, Government
of the Northwest Territories

Jim Antoine

Ministère des Ressources,
de la Faune et du Développement
économique Gouvernement des
Territoires du Nord-Ouest

Ce deuxième rapport annuel du Réseau pancanadien des sociétés d'aide au développement des collectivités montre clairement que le programme Développement des collectivités est axé sur la collaboration avec les gens des diverses localités en vue d'accroître le bien-être économique du Canada rural. Ce programme ne connaîtrait toutefois pas autant de succès sans la participation des nombreux bénévoles qui donnent de leur temps pour veiller à ce que leur collectivité puisse prendre de l'essor. Les SADC fournissent aussi aux collectivités rurales les ressources dont elles ont besoin pour renforcer leur capacité de s'adapter au changement économique. FedNor et Industrie Canada sont donc très fiers de s'associer à cet important programme.

Les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) sont des chefs de file du développement économique des collectivités rurales dans tout le Canada et l'Ouest du pays. Diversification de l'économie de l'Ouest Canada est fier de soutenir leurs efforts. Dans les quatre provinces de l'Ouest, le personnel et les bénévoles de 90 SADC oeuvrent à la construction de collectivités durables. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : au cours des sept dernières années, les SADC de l'Ouest ont accordé plus de 13 000 prêts, d'une valeur de 320 millions de dollars. Ces prêts ont permis de créer ou de maintenir environ 38 500 emplois. DEO est heureux de travailler en partenariat avec les SADC et d'aider à édifier des collectivités saines et prospères.

Dans les Territoires du Nord-Ouest, le Programme de développement des collectivités a été bien accueilli par les résidents locaux et le milieu des affaires. Le ministère des Ressources, de la Faune et du Développement économique, qui est responsable du Programme dans les Territoires du Nord-Ouest, considère que ce dernier est une pierre angulaire de ses efforts de développement économique. Aussi, au cours des quatre dernières années, le ministère a financé une expansion importante du Programme de développement des collectivités à toutes les régions des Territoires du Nord-Ouest.

Jennifer Warren loves animals. Following her graduation from an animal care technology program in 1996, she returned home to Labrador City, Newfoundland and Labrador, to work in its vet clinic. There, she often thought of owning her own pet grooming business, an idea strongly encouraged by many of her clients. The problem was, she did not have the capital she required to do so. She didn't want to lean on her parents too much for financial support, and she was too big a risk for the local banks.

That's where the Seed Capital ConneXion Program came in. The program provides young entrepreneurs in Atlantic Canada between the ages of 18 and 29 with access to a maximum of \$15 000 for the start-up of a new business in the form of a repayable, unsecured personal loan with flexible interest and repayment terms. Recipients also receive access to professional business counselling or training.

"I didn't ask for a lot to start my business, however, the support I received was appreciated," said Warren, who successfully launched her pet grooming business out of

her parents' home in December, 2001. "With the assistance I was able to purchase the proper equipment I needed to get off to a good start. The Seed Capital ConneXion Program provides a valuable opportunity for a young person to access financing on their own merits without having to rely on their family financially as well."

In addition to grooming services she offers a boarding service. Her customer base is enhanced by the fact that she is bilingual, enabling her to attract business from nearby Quebec.

SEED CAPITAL CONNEXION PROGRAM GROOMS ENTREPRENEUR FOR SUCCESS

"Demand for the services I offer has continued to grow, and I have been fully booked since the day I opened. I can see the day fast approaching when I will need to move my business from my parents' home to a commercial residence. I don't think any of this would be happening if it wasn't for the Seed Capital ConneXion Program." **JENNIFER WARREN**

DOG HOUSE PET GROOMING
LABRADOR CITY,
NEWFOUNDLAND AND LABRADOR



DOG HOUSE PET GROOMING
LABRADOR CITY,
TERRE-NEUVE ET LABRADOR

LE PROGRAMME DE CAPITAL D'APPOINT CONNEXION PERMET DE RETOMBER COMME UN CHAT SUR SES PATTES

« Avec ma clientèle déjà bien établie et une demande toujours croissante pour mes services, je songe déjà à une expansion de mon commerce, ce qui entraînera le déménagement de mon entreprise de la résidence familiale pour m'établir dans un espace commercial. Sans l'aide du programme de capital d'appoint ConneXion, rien de tout cela n'aurait été possible. » **JENNIFER WARREN**

Jennifer Warren adore les animaux. Après avoir complété, en 1996, un programme d'études en technologie des soins animaliers, Jennifer est retournée vivre chez-elle à Labrador City (Terre-Neuve et Labrador) pour travailler dans une clinique vétérinaire locale. Encouragée par ses clients, elle a pris la décision de démarrer sa propre entreprise de toilettage pour animaux domestiques. Cependant, Jennifer n'avait pas le capital nécessaire et hésitait à faire appel à ses parents. De plus, elle ne pouvait envisager d'avoir recours aux banques locales puisque son projet représentait un risque trop élevé.

Jennifer a donc décidé de faire appel au programme de capital d'appoint ConneXion pour jeunes entrepreneurs. Ce dernier met à la disposition des jeunes des provinces atlantiques, âgés de 18 à 29 ans, un prêt pouvant atteindre 15 000 \$ pour la mise sur pied d'une nouvelle entreprise. Ce prêt personnel est sans garantie et offre des avantages exclusifs tels que des taux d'intérêt et des modalités de remboursement flexibles. Les bénéficiaires du programme ont également accès à des conseils dispensés par des professionnels et à de la formation.

« Le démarrage de mon entreprise n'a pas été trop coûteux. Cependant, j'ai fort apprécié le soutien qui m'a été offert » affirme Jennifer, qui a ouvert les portes de son entreprise de toilettage pour animaux domestiques en décembre 2001 dans la résidence de ses parents. « L'aide que j'ai reçue m'a permis de faire l'achat de l'équipement dont j'avais besoin pour bien lancer mon commerce. Le programme de capital d'appoint ConneXion permet aux jeunes d'avoir accès à du financement sans pour autant miser sur les ressources monétaires de la famille. »

En plus des services de toilettage, l'entreprise offre un service de pension. Comme Jennifer est bilingue et qu'elle est située à proximité du Québec, voilà un atout supplémentaire pour assurer le succès de son commerce.

Out of the workforce for 22 years, lacking confidence and unsure of her future, Linda Gouthro of Sydney, Nova Scotia, enrolled in the Women's Innovation Program, a new initiative designed to assist people in re-entering the employment market.

"I had absolutely no idea of what challenges the future held," recalls Gouthro of her first day in the program. "I remember sitting in the corner quietly trying to analyze the other 29 women in the program and having no confidence at all in myself."

The Women's Innovation Program was created by Coastal Business Opportunities (an affiliate of the local CBDC) as part of an ongoing effort to combat high regional unemployment. It took the unique approach of partnering with a local employer, Electronic Data Systems (EDS), to provide 30 women, formerly categorized as "unemployable" with enhanced on-the-job training in a field that offers them good wages and benefits.

Although originally designed to last 26 weeks, the program enhanced the skills of the participants so successfully that EDS recruited seven of them (including Gouthro) to work full time in its call centre – even before their training was complete. To date almost half of the original 30 women have been employed, and 10 others have gone on to further education.

WOMAN RETURNS TO WORKFORCE AFTER 22 YEARS

"On behalf of myself and all the women here I would like to express thanks to Coastal Business Opportunities, EDS, HRDC and Community Services for providing a way for us to expand our horizons. Without the assistance and encouragement of the program's facilitators this program would not have been a success. Their impact on our group was immeasurable." **LINDA GOUTHRO**

WOMEN'S INNOVATION PROGRAM
SYDNEY, NOVA SCOTIA



WOMEN'S INNOVATION PROGRAM
SYDNEY, NOUVELLE-ÉCOSSE

UN RETOUR SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL MARQUÉ PAR LE SUCCÈS

« De la part de toutes celles qui ont participé au programme, je désire remercier Coastal Business Opportunities, EDS, DRHC et les services communautaires de nous avoir donné l'occasion d'élargir nos horizons. Le programme n'aurait pas connu un tel succès sans le soutien des animateurs. Ces derniers ont apporté à notre groupe une aide inestimable. » **LINDA GOUTHRO**

Après avoir été absente du marché du travail pendant 22 ans, Linda Gouthro, de Sydney en Nouvelle-Écosse, s'est retrouvée devant un avenir incertain. Ayant perdu confiance en elle cette dernière s'est inscrite au Women's Innovation Program, une initiative destinée à venir en aide à celles qui ont choisi de réintégrer le marché du travail.

« Je ne savais pas du tout ce que me réservait l'avenir et les défis à venir, » affirme Gouthro, faisant allusion à sa première journée de participation dans le programme.

« Assise toute seule dans mon coin, et n'ayant aucune confiance en moi, j'essayais d'analyser les 29 autres participantes. »

Le Women's Innovation Program a été mis sur pied par Coastal Business Opportunities (une filiale de la CBDC locale) dans le cadre d'un effort soutenu pour combattre le taux de chômage élevé de la région. Trente femmes, auparavant considérées comme étant « incapables de travailler » ont eu l'occasion de profiter d'une formation dans un domaine d'activité bien rémunéré avec de bonnes prestations, et ce, grâce à un partenariat unique avec une entreprise locale, Electronic Data Systems (EDS).

Le programme, d'une durée prévue de 26 semaines, a si bien réussi à améliorer les compétences des participantes que EDS a décidé de recruter sept d'entre elles dont Linda Gouthro, et ce, même avant que la période de formation ne soit terminée. À ce jour, presque la moitié des 30 participantes ont trouvé de l'emploi, et 10 d'entre elles ont choisi de poursuivre leurs études.

Suzanne Benoit grew up helping her father in his wood shop, restoring boats and designing and making objects like wood signs and traditional grandfather-style rocking chairs. As an adult Benoit pursued a number of career directions, but her dream was to return to working with her hands and open an upholstery business. The problem was, Benoit recognized that she knew little about running a business and she would need to learn many things to have her best chance at success.

“It is a known fact that many businesses fail due to lack of proper planning and management experience,” said Benoit. “I wanted to gather as much information as possible before starting my business.”

Benoit enrolled in a business management course, part of the HRDC’s Self-Employment Benefit Program provided by East Prince Development Inc. in Summerside, PE.

Now, with more than a year in business behind her, Benoit is happy to report that her company, Upholstery Unlimited, is off to a great start.

“I’ve been busy from the very start and my business continues to grow, primarily on the strength of word-of-mouth recommendations.”

Having established a solid reputation for quality workmanship and attention to detail, clients are bringing her their treasured pieces from all over the Maritimes.

Although Benoit admits that she would have gone into business regardless of the availability of such a course, she stresses that it has helped her greatly.

“The more one knows, the less mistakes one is likely to make.”

COURSE MAKES OWNER MORE COMFORTABLE IN FURNITURE BUSINESS

“The course helped me to focus on the nuts and bolts of starting and running a successful business. It gave me an understanding of the many diverse expenses involved and the importance of time management.” **SUZANNE BENOIT**

UPHOLSTERY UNLIMITED
CENTRAL BEDEQUE, PRINCE EDWARD ISLAND



UPHOLSTERY UNLIMITED
CENTRAL BEDEQUE, ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

UNE ENTREPRENEURE OUTILLÉE POUR FAIRE FACE À SA NOUVELLE CARRIÈRE

« Le cours m’a permis de me concentrer sur les détails pratiques concernant la mise sur pied et le fonctionnement d’une entreprise. J’ai pris davantage conscience des nombreuses dépenses qui peuvent survenir, ainsi que de l’importance de bien gérer son temps. » **SUZANNE BENOIT**

Suzanne Benoit a passé son enfance dans l’atelier de bois de son père où elle a aidé celui-ci à rénover des bateaux ainsi qu’à fabriquer une variété d’objets tels que des enseignes de bois et des berceuses rustiques de style « grand-père ». À l’âge adulte, Suzanne Benoit a exploré bon nombre de possibilités de carrière, mais elle a toujours nourri le rêve de revenir à l’artisanat et d’ouvrir sa propre entreprise de restauration de meubles.

« Je voulais recueillir autant de renseignements que possible avant de démarrer mon entreprise, car c’est bien connu que plusieurs commerces ne réussissent pas en raison d’une planification incomplète et d’un manque d’expérience en gestion, » dit Suzanne.

La future entrepreneure s’est donc inscrite à un cours en administration des affaires dans le cadre du programme d’Aide au travail indépendant de DRHC (Développement des ressources humaines du Canada) offert par la CBDC de East Prince Development Inc. située à Summerside, Île-du-Prince-Édouard. Après plus d’un an en affaires, l’entreprise de Suzanne Benoit, Upholstery Unlimited, connaît un grand succès et la propriétaire affirme avoir été très occupée depuis les tous débuts. De plus, grâce au bouche à oreille, son commerce continue d’attirer une nouvelle clientèle.

« Grâce à ma réputation d’effectuer un travail soigné et pour l’attention que je prête au moindre détail, une clientèle provenant des quatre coins des Maritimes me confie ses meubles les plus précieux. »

Même si elle s’était lancée en affaires sans suivre le cours en administration des affaires, Suzanne est persuadée que celui-ci l’a beaucoup aidée.

« Une personne avertie en vaut deux et la possibilité d’erreur est ainsi beaucoup moins grande. »

Of the many challenges facing young entrepreneurs, perhaps the most common – and biggest obstacle to their success – is their lack of relevant business experience. To help address this issue, the New Brunswick Association of CBDCs created its Business Game Challenge, which invited teams of emerging entrepreneurs from across the province to create paper companies that would compete against each other in a virtual, software-generated business world.

Each participating team marketed the same product, and was responsible for developing its company's name, logo, prospectus and business strategy. The team was then challenged to manage its company over several weeks of simulated business operations, and outperform its competition in terms of profit, sales and market share. As the weeks progressed, and the competition tightened, each team learned to adjust its strategy based on the market trends and how they were faring against their competitors.

The winning team – Wym Inc. from the Madawaska region comprised of members Adam Deschênes, President, Tania-Kim Gagnon, Vice President, Éric Caron, Treasurer, and Paul Thibodeau, Secretary – were very impressed with the level of realism achieved by the game.

BUSINESS GAME GIVES YOUNG ENTREPRENEURS VALUABLE EXPERIENCE

“Once our financial decisions were made, we couldn't wait for the following week to see how our enterprise did in the market vis-à-vis our competitors. The game made us realize that all our actions, from the smallest details to the big decisions, had an impact on the evolution and growth of our enterprise.” **ÉRIC CARON**

WYM INC.
MADAWASKA REGION, NEW BRUNSWICK



WYM INC.
RÉGION DE MADAWASKA, NOUVEAU-BRUNSWICK

LES JEUNES ENTREPRENEURS DÉCOUVRENT LES ENJEUX DES AFFAIRES PAR LE JEU

« Une fois les décisions financières prises, nous étions impatients de comparer la performance de notre entreprise à celle de nos compétiteurs. Cet exercice nous a permis de nous rendre compte que toutes nos démarches, des plus modestes aux plus déterminantes, ont eu des conséquences importantes pour la croissance de notre entreprise. » **ÉRIC CARON**

L'expérience est un atout considérable lorsqu'on se lance en affaires, et c'est là un des obstacles les plus communs – et des plus difficiles – à surmonter pour les jeunes entrepreneurs. En guise de solution à ce problème, l'Association des CBDC du Nouveau-Brunswick a inventé le jeu « Défi Affaires », un jeu d'affaires qui offre une occasion unique aux jeunes entrepreneurs de la province de créer des entreprises « sur papier » qui compétitionnent entre elles dans un monde d'affaires virtuel créé à l'aide d'un logiciel.

Après avoir établi les composantes essentielles de l'entreprise, y compris le nom de la compagnie, le logo, prospectus ainsi que la stratégie à suivre, chaque équipe doit effectuer la mise en marché du même produit. Ensuite, le défi pour chacune des équipes est de gérer son entreprise dans le cadre d'opérations commerciales simulées durant plusieurs semaines, et de l'emporter sur ses concurrents aussi bien sur le plan du profit, des ventes et sur la part de marché. Au fil des semaines, et à mesure que les enjeux se corsent, chaque équipe apprend à modifier sa stratégie selon les tendances du marché et les résultats obtenus comparativement aux autres équipes.

L'équipe Wym Inc., de la région de Madawaska, a remporté la victoire. Les membres de cette équipe étaient Adam Deschênes, président; Tania-Kim Gagnon, vice-présidente; Éric Caron, trésorier; et Paul Thibodeau, secrétaire. Tous ont été très impressionnés par le réalisme que présente le jeu en question.

As consumers grow increasingly health conscious, agricultural producers find themselves under pressure to change their practices to meet consumer demands for healthier food. For entrepreneurial beef producers in the Estrie and Beauce regions of Quebec, the challenge to produce healthier beef has been embraced as an opportunity to create a new “value added” product – one that could have greater consumer appeal and open new markets for the beef they produced.

In 1995 the area’s producers, in cooperation with the CFDC of Estrie Region and other local organizations, initiated “Project Beef” – a project that would first determine what exactly consumers were seeking in a healthier beef product, and then what had to be done to produce such a product.

“Our research indicated that consumers were looking for high quality beef; beef that is not only tender, lean and flavourful, but also verifiably free of hormones and antibiotics,” said Paul Villeneuve, a local producer and one of the project’s leaders. “To produce beef of this quality required an overhaul of our production practices, as well

as the full cooperation of all participants in the local beef industry: breeders, producers, finishers, slaughterhouses, distributors and retailers.”

To date, the project has successfully enlisted 30 local farms to partner in the venture. These farms have made dramatic changes to the way they farm including new breeding techniques and the implementation of rigorous production standards with the goal of ensuring a hormone and antibiotic free product. They have even created a brand name under which their beef will be marketed: Viandes sélectionnées des Cantons.

REGIONAL INITIATIVE SERVES UP A HEALTHIER CHOICE

“We’re very excited by the progress we have made. Someday we hope to make Viandes sélectionnées des Cantons beef famous throughout Québec.” **PAUL VILLENEUVE**

VIANDES SÉLECTIONNÉES DES CANTONS
ESTRIE AND BEAUCE REGIONS, QUEBEC



VIANDES SÉLECTIONNÉES DES CANTONS
RÉGION DE LA BEAUCE ET DE L’ESTRIE, QUÉBEC

UN PROJET RÉGIONAL SE TRADUIT PAR DES CHOIX PLUS SAINS

« Nous sommes très heureux des progrès que nous avons accomplis. Nous espérons étendre la renommée du bœuf de Viandes sélectionnées des Cantons partout au Québec. » **PAUL VILLENEUVE**

Étant donné que les consommateurs deviennent de plus en plus soucieux de leur santé, les producteurs agricoles se sentent pressés de modifier leurs pratiques pour répondre à la demande de produits sains exprimée par les consommateurs. Pour les producteurs de bœuf des régions de l’Estrie et de la Beauce au Québec, l’enjeu de la production de bœuf plus sain a été adopté comme une possibilité de créer un nouveau produit « à valeur ajoutée », qui pourrait attirer davantage les consommateurs et ouvrir de nouveaux marchés au bœuf qu’ils produisaient.

En 1995, les producteurs de la région, en collaboration avec les SADC de l’Estrie et d’autres organismes du milieu, ont lancé le « Projet Bœuf » afin de déterminer

en premier lieu ce que les consommateurs recherchaient dans un produit-santé du bœuf, puis ce qui doit être fait pour produire un tel aliment.

Comme l’a souligné Paul Villeneuve, un producteur local et un des dirigeants du projet, « notre recherche indiquait que les consommateurs recherchaient du bœuf de qualité élevée, qui n’est pas seulement maigre, tendre et goûteux, mais aussi certifié comme étant exempt d’hormones et d’antibiotiques. La production de bœuf d’une telle qualité a exigé une révision en profondeur de nos pratiques de production, tout comme celles de l’industrie : éleveurs, finisseurs, abattoirs, distributeurs et détaillants. »

Jusqu’ici, 30 fermes sont partenaires du projet. Ces dernières ont apporté des modifications importantes à leurs pratiques d’élevage, y compris l’adoption de nouveaux procédés de sélection et de normes de production rigoureuses, en vue de veiller à ce que le bœuf ne contienne ni hormones ni antibiotiques. Les producteurs ont même créé une marque de commerce sous laquelle leur bœuf sera commercialisé : Viandes sélectionnées des Cantons.

The Canadian Organic Sprout Company Inc. (COSC) knew it was onto something good. The Belleville based company with 18 years in the sprout business had just patented a new process that extended the shelf life of its sprouted flax and soy-based products, without affecting their nutrient and enzyme contents. This significantly increased the value of their products as food additives, which are used to elevate the levels of Omega-3 fatty acids, vitamins, minerals and enzymes (essential to the body's absorption of nutrients) in baked products.

Now COSC was looking to bring its manufacturing capabilities up to international food processing standards so that it could open itself to new markets worldwide. The problem was they required capital to do so. Banks couldn't provide the type of flexible financing COSC required, and COSC's owners didn't want to lose control of their company to a venture capitalist. That's when the Trenval Business Development Corporation came to the rescue with a \$125,000 loan.

"Without TBDC's support we would be a very different company than we are today," said Dennis Barker, one of COSC's three owners. "If we were forced to seek funding through venture capitalist we would probably not have had control of the direction of our company."

The loan also helped to ensure that COSC kept its business in its home community of Belleville, where it employs over 30 people, 25% of whom are either developmentally or physically handicapped. The company is also helping the Thessalon First Nation set up a sprouting facility which will employ over 40 people.

SPROUT COMPANY ACHIEVES GROWTH ON OWN TERMS

"The growth potential for our company is huge. Our line of powdered products are nutritionally unrivalled in the marketplace." **DENNIS BARKER**

**THE CANADIAN
ORGANIC SPROUT COMPANY INC.**
BELLEVILLE, ONTARIO



**THE CANADIAN
ORGANIC SPROUT COMPANY INC.**
BELLEVILLE, ONTARIO

UNE IDÉE A GERMÉ ... UN SUCCÈS À RÉCOLTER

« Le potentiel de croissance pour notre entreprise est énorme. Quant à leur valeur nutritive, nos produits en poudre sont sans égal sur le marché que nous visons. » **DENNIS BARKER**

Après avoir œuvré dans l'industrie des germes pendant 18 ans, Canadian Organic Sprout Company Inc. (COSC) avait de quoi se réjouir lorsqu'elle a déposé un brevet sur un nouveau procédé prolongeant la durée de conservation de ses produits de lin germé ainsi que ceux à base de soja, et ce, sans affecter la valeur nutritive (substances nutritives et enzymes). Pour la compagnie de Belleville, cela a permis d'augmenter considérablement la valeur de leurs produits à titre d'additifs alimentaires, qui sont utilisés pour rehausser les taux d'acides gras oméga-3, des vitamines, des minéraux, et des enzymes (essentiels pour que le corps puisse absorber les substances nutritives) dans les produits cuits au four.

Avant d'accéder aux divers marchés à travers le monde, COSC devait d'abord s'assurer que ses capacités de production soient conformes aux normes internationales de transformation des aliments. Il fallait alors trouver le capital qui leur permettrait d'atteindre cet objectif. Le financement flexible recherché par COSC n'était pas disponible par l'entremise des banques et la compagnie ne voulait surtout pas prendre le risque de se tourner vers un fonds de capital de risque. C'est ainsi que la SADC Trenval est entré en jeu en accordant un prêt de 125 000 \$.

« Nous serions une tout autre compagnie sans l'aide de la SADC, » affirme Dennis Barker, l'un des trois propriétaires de COSC. « Si nous avions été obligés de nous adresser à un fonds de capital de risque, nous aurions sans doute perdu le contrôle de la direction de notre entreprise, » ajoute-t-il.

Cette aide financière a aussi permis à COSC de maintenir ses activités dans la communauté de Belleville, où elle emploie plus de trente personnes, dont 25 % ont un handicap physique ou atteints de troubles de développement. De plus, la compagnie prête main-forte à la Première nation de Thessalon afin que celle-ci mette sur pied un germeoir où plus de 40 personnes travailleront.

When the temperature drops below -30° C – as it does consistently during Thompson, Manitoba's long winter – Volker Beckmann and the rest of Thompson can't help but smile. That's because cold weather means jobs and dollars for this nickel mining community north of the 56th parallel. Thompson has become a preferred winter weather testing site for North American automakers, parts suppliers, aircraft companies and snowmobile companies looking for a place to test

their products under extreme temperature and other winter conditions.

“Changing weather patterns have created warmer winters in the northern states that have historically been used for cold weather testing,” said Beckman, Chairperson of the Winter Weather Testing Committee of the Thompson Chamber of Commerce. “Thompson provides a longer window for testing than the northern US states. For example, automakers are able to continue ice road testing into May when the ice starts to leave our lakes.”

The transformation of Thompson into a winter weather testing site was the result of hard work by several key stakeholder groups including the City of Thompson, the Thompson Chamber of Commerce, the provincial government, local businesses and the Thompson Regional Airport Authority. Their efforts were assisted by Manitoba's North Central CFDC which helped to handle the inquiries and coordinate the efforts necessary to grow this fledgling industry.

TOWN TURNS COLD WEATHER INTO INDUSTRY

“Companies testing in Thompson are big consumers of hotel space, meals, recreation and consumer goods. The spin-off benefits in terms of employment and new dollars into the community has been significant.” **VOLKER BECKMAN**

**EXTREME COLD WEATHER TESTING SITE
THOMPSON, MANITOBA**



**EXTREME COLD WEATHER TESTING SITE
THOMPSON, MANITOBA**

UNE COMMUNAUTÉ QUI N'A PAS FROID AUX YEUX

« Les compagnies qui viennent faire leurs essais à Thompson représentent une clientèle importante pour l'industrie de l'hébergement, de la restauration, du divertissement et du commerce au détail. Leur présence donne lieu à des retombées économiques remarquables pour la communauté. » **VOLKER BECKMAN**

Volker Beckman et la ville toute entière de Thompson ne peut s'empêcher de sourire lorsque la température baisse en dessous de -30 °C, et c'est chose courante durant les longs hivers de cette région du Manitoba. La raison est simple : le temps froid génère des emplois et amène de nouveaux bénéfices financiers pour cette communauté d'exploitation minière où l'on retrouve de riches gisements de nickel. En effet, Thompson est devenue le site d'essais hivernaux préféré des fabricants nord-américains d'automobiles, fournisseurs de pièces, constructeurs d'avions et compagnies de motoneiges à la recherche d'un endroit pour effectuer la mise à l'essai de leurs produits dans des conditions hivernales extrêmes.

« Les conditions météorologiques changeantes ont tempéré la rigueur des hivers des états américains du nord, où l'on procédait historiquement aux essais par temps froid, » affirme Beckman, le président du Winter Weather Testing Committee de la Chambre de commerce de Thompson. « Heureusement pour nous, la région de Thompson présente une conjoncture plus favorable que les états américains du nord quant à la durée de temps possible pour les essais. Par exemple, les fabricants d'automobiles peuvent prolonger leurs essais sur route verglacée jusqu'au mois de mai alors que le dégel de la glace est à peine commencé sur nos lacs. »

La transformation de Thompson en un site d'essais de conduite hivernale a été une réussite grâce à un travail formidable accompli par plusieurs intervenants clés, dont la ville de Thompson, la Chambre de commerce de Thompson, le gouvernement provincial, le milieu des affaires, et la Thompson Regional Airport Authority. La SADC Centre-Nord du Manitoba s'est joint à eux afin de répondre aux demandes de renseignements et pour assurer la coordination nécessaire à l'essor de cette nouvelle industrie.

Twenty years ago Gary Beaudette was a junior employee with a local pulp moulding company. Today he is recognized as a leading expert in vacuum moulding technology. As president and CEO of Tisdale, Saskatchewan's Nuform Packaging Inc., he has helped his company become a world leader in turning pulp from waste newspapers and cardboard into useful environmental, horticultural and agricultural products.

Chief among Nuform's products are its apple trays, of which over 7.5 million are produced each year for the Ontario and U.S. markets, and its new GroGuard Biomat, a biodegradable tree mat made of locally available waste flax fibre that helps to maintain moisture and prevent weed growth around the bases of trees and shrubs.

Now one of the major businesses in Tisdale (employing 20 local residents with plans to hire another five in the near future), the company's current success would not have been possible without the assistance of the local CFDC.

"We received a maximum equity loan of \$75,000 in 1998 from the NewSask Community Futures Development Corporation, which we used towards the total start-up costs of around \$500,000," says Beaudette.

The NewSask CFDC is happy to report that Nuform's repayment of the initial loan is ahead of schedule, and that the company may be seeking additional assistance to support a \$600,000 expansion, necessary to keep up with the growing demand for its products.

EQUITY LOANS JUMPSTARTS GROWTH OF COMPANY

"The assistance from the CFDC not only had a big impact on our company, but on our community as well. The local economy has benefited from the spin-off business opportunities in equipment manufacturing and maintenance, as well as product maintenance." **GARY BEAUDETTE**

NUFORM PACKAGING INC.
TISDALE, SASKATCHEWAN



NUFORM PACKAGING INC.
TISDALE, SASKATCHEWAN

UN EMPRUNT MÈNE À LA RELANCE D'UNE ENTREPRISE

« Non seulement l'aide de la SADC a été importante pour notre entreprise, mais elle l'a aussi été pour la communauté toute entière et pour l'économie locale, car de nouvelles occasions d'affaires ont découlé de la présence de Nuform, tant au niveau de la fabrication et de l'entretien d'équipements, que celui de l'entretien des produits. » **GARY BEAUDETTE**

Après avoir fait ses débuts comme employé junior dans une entreprise locale de moulage de pâte à papier, Gary Beaudette est aujourd'hui reconnu expert en technologie du moulage sous vide. Nuform Packaging Inc. est située à Tisdale en Saskatchewan. Grâce à Gary Beaudette, qui en est le président et chef de la direction, l'entreprise est devenue un chef de file mondial dans la transformation de la pâte provenant des déchets de journaux et de carton en produits utiles pour les domaines de l'environnement, de l'horticulture et de l'agriculture.

Parmi les produits les plus importants de Nuform, on retrouve ses plateaux pour pommes dont 7,5 millions sont fabriqués tous les ans et destinés aux marchés de l'Ontario et des États-Unis, ainsi que le nouveau GroGuard Biomat, un tapis biodégradable pour arbre fabriqué à partir de fibre de lin résiduaire qui aide à conserver l'humidité tout en empêchant la croissance de la mauvaise herbe autour de la base des arbres et des arbustes.

L'entreprise est devenue un employeur important à Tisdale puisque 20 résidents de la localité y travaillent déjà et l'on projette d'en embaucher cinq autres dans un avenir rapproché. Une histoire à succès qui n'aurait pas été possible sans le concours de la SADC locale.

« Avec des frais de démarrage d'environ 500 000 \$, nous avons aussi reçu de la SADC NewSask une mise de fonds sous forme d'emprunt d'un montant de 75 000 \$, » affirme M. Beaudette.

La SADC NewSask est heureuse de constater que Nuform a pris de l'avance dans le remboursement de son emprunt et que l'entreprise entrevoit la possibilité d'une aide supplémentaire afin de financer une expansion qui pourrait coûter 600 000 \$, et ce, afin de répondre à la demande croissante pour ses produits.

Every year 2.8 million vehicles travel between Edmonton and Jasper, yet the economic impact of this traffic on the communities along the Yellowhead Highway has been little more than the purchase of gas, coffee and meals. For the communities north of the Yellowhead, the tourism impact is even less.

In an effort to capture some of this untapped tourism market and diversify the resource based economy of the region, 13 communities, 11 resource partners, 107 tourism operators and 2 partners from the oil and gas industry from Alberta's west-central region have come together to form the Grande Alberta Trail. The trail is a circuit of highway routes that encourages travelers to enjoy more of the area's attractions and explore the region north of the Yellowhead.

"We've been fortunate that so many partners have come on board to build the Trail," said Karen Marshall, Chair of Marketing Committee Grande Alberta Trail. "The Trail represents a true coming together of the region's community, industry, business, and tourism sectors."

Resource partners, such as the West Yellowhead CFDC and the East Yellowhead CFDC, have also been important, providing valuable marketing expertise, administrative support, coordination and leadership for the project.

GRANDE ALBERTA TRAIL DIVERSIFIES REGION'S ECONOMY

"The future is bright for the Grande Alberta Trail. The partners in the project have been such a committed group and new partners are coming on board all the time. I think long term the Trail will have a significant and positive economic impact for the region." **KAREN MARSHALL**

GRANDE ALBERTA TRAIL
WEST-CENTRAL REGION, ALBERTA



GRANDE ALBERTA TRAIL
RÉGION CENTRE-OUEST, ALBERTA

UNE ÉCONOMIE DIVERSIFIÉE PROFITABLE LE LONG DE LA GRANDE ALBERTA TRAIL

« L'avenir est prometteur pour la Grande Alberta Trail. Nous accueillons continuellement de nouveaux partenaires qui viennent prêter main-forte à un groupe qui fait déjà preuve d'un engagement exemplaire au projet. Nul doute qu'à long terme, ce dernier aura un impact économique positif et important pour la région. » **KAREN MARSHALL**

Chaque année, 2 800 000 véhicules se déplacent entre Edmonton et Jasper. Et pourtant, les retombées économiques de cette circulation routière pour les communautés situées le long du trajet du Yellowhead Highway se sont limitées à l'achat d'essence, de café, et de repas. L'impact touristique est encore plus minime dans les communautés situées au nord de la route Yellowhead.

Dans l'espoir de pouvoir mieux tirer profit de ce marché touristique potentiel ainsi que de diversifier une économie régionale basée sur les ressources

naturelles, 13 communautés, 11 partenaires en ressources, 107 voyageurs et 2 partenaires de l'industrie du pétrole et du gaz de la région du centre-ouest de l'Alberta se sont unis afin de créer la Grande Alberta Trail. Il s'agit d'un circuit de routes conçu de manière à encourager les voyageurs à profiter d'un plus grand nombre d'attractions touristiques ainsi que d'explorer davantage la région au nord de la route Yellowhead.

« Nous avons profité du fait que plusieurs groupes intéressés se joignent à nous pour mettre sur pied le parcours » affirme Karen Marshall, présidente du comité

de marketing. « Le projet est une véritable collaboration d'intervenants issus des communautés de la région, de l'industrie, du monde des affaires et du secteur du tourisme. »

Une contribution particulièrement importante au projet est venue de la part de partenaires tels que la SADC West Yellowhead et la SADC East Yellowhead en ce qui concerne l'expertise en marketing, l'aide administrative, la coordination et le leadership.

With extensive experience in the restaurant industry — managing more than ten different restaurants over his career — professional chef Grant Cousar decided three years ago that it was time to go into business for himself. A graduate of the Dubrulle International Culinary and Hotel Institute of Canada, Cousar had an idea for a catering business in Whistler, BC, which would specialize in serving Asian-infused European cuisine to small groups from two to 20 people. Two things were standing in his way, however; insufficient financing and a lack of entrepreneurial experience.

That's where the CFDC of Howe Sound entered the picture to help him get things cooking, so to speak. It was able to set him up with a small business loan plus provide an education in the fundamentals of starting a new business.

"I received crucial information on how to set up a business — financial, marketing, taxation were all included and I received great advice on networking and professionalism," recalls Cousar. "Regardless of any previous industry experience or knowledge I possessed, the network of experience was always greater through the CFDC."

Cousar's new venture, which he named Whistler Cooks!, took off quickly in its first year — restricted in growth only by the size of the company's infrastructure. Second year sales were even more robust, as Cousar was able to add staff and resources to keep up with the demands of his growing business. Looking forward, Cousar's goal is to establish Whistler Cooks! as the premier caterer in the Sea to Sky Corridor over the next five years. In that time he anticipates that his staff will grow to at least 20 employees and that his gross annual revenues will exceed \$1,000,000. And of this rapid success, Cousar says he owes much to the CFDC of Howe Sound.

CHEF'S BUSINESS REALLY COOKING THANKS TO CFDC ASSISTANCE

"There is no doubt that the first year would have been a lot harder without the financial assistance they provided, but overall it was their advice and enthusiasm that was most valuable to me." **GRANT COUSAR**

WHISTLER COOKS!
WHISTLER, BRITISH COLUMBIA



WHISTLER COOKS!
WHISTLER, COLOMBIE-BRITANNIQUE

UNE AFFAIRE BIEN MIJOTÉE GRÂCE À L'AIDE D'UNE SADC

« Même s'il est vrai que la première année aurait été beaucoup plus difficile sans leur aide financière, c'est surtout leur enthousiasme et leurs précieux conseils qui m'ont été les plus utiles. » **GRANT COUSAR**

Il y a trois ans, le chef Grant Cousar a décidé de se lancer en affaires après avoir acquis une expérience considérable dans le domaine de la restauration, une carrière durant laquelle il a géré plus d'une dizaine de restaurants. L'idée de M. Cousar, diplômé de l'école des arts culinaires Dubrulle de Vancouver et de l'Hotel Institute of Canada, était d'ouvrir un service de traiteur pour des groupes de deux à vingt personnes, dont le cachet unique serait d'offrir une cuisine européenne à saveur asiatique. Afin de réaliser ce rêve, il lui a fallu surmonter deux obstacles importants : un financement inadéquat et un manque d'expérience en entrepreneuriat.

C'est ici qu'est intervenue la SADC de Howe Sound qui lui a permis d'obtenir un prêt pour son entreprise et de participer à une formation pour apprendre les principes de base de la mise sur pied d'une nouvelle entreprise.

« En plus de conseils très utiles sur le réseautage et le professionnalisme, j'ai obtenu tous les renseignements nécessaires pour lancer une entreprise, y compris en financement, en marketing et en fiscalité, » affirme M. Cousar. « L'expérience acquise, par l'entremise des réseaux de la SADC, m'a été d'une aide inestimable même si je possédais déjà de l'expertise en gestion. »

Baptisée Whistler Cooks!, la nouvelle entreprise de Grant Cousar a connu un succès retentissant dès sa première année. Au cours de sa deuxième année

d'existence, elle a pris de l'expansion afin de mieux répondre à la demande et les ventes n'en ont été que meilleures. Pour les cinq prochaines années, l'objectif de Cousar est de se faire une réputation à titre de traiteur par excellence dans la région connue sous le nom de Sea To Sky Corridor, qui s'étend de l'océan Pacifique jusqu'aux montagnes situées près de Vancouver. De plus, il estime que son effectif atteindra une vingtaine d'employés et que son chiffre d'affaires dépassera un million de dollars par année. Quant à la réussite aussi rapide de son entreprise, M. Cousar n'hésite pas à reconnaître qu'il la doit en grande partie à la SADC de Howe Sound.

Recognized as the “Businessman of the Year” at the 2002 Nunavut Trade Show, Doug Lem is an excellent example how one person’s business success can benefit the entire community. The growth of his catering/restaurant business in Iqaluit has meant much needed employment and support for local youth.

Lem originally came to Iqaluit as a manager for a local “white linen” hotel/restaurant in 1993, and more than doubled its annual sales in two years. In 1996 Lem landed the contract for in-flight meal service for airlines. With a loan from the Baffin Business Development Centre (which he was able to repay ahead of schedule), he

opened a commercial kitchen. Soon thereafter he opened a second business catering to local events and banquets.

In 2001, Lem started his third business — a dine-in and take out “chicken and ribs” restaurant, which he financed with another loan from the BBDC. The success of this new venture led to the purchase of yet another local restaurant called the Northern Lights Café. Lem operates efficiently, using his commercial kitchen facilities to service his four operations. He keeps four permanent staff as well as a number of part-time staff.

Iqaluit young people think Doug Lem is great. Eight of them work in his various operations. He also hires students

from the Inukshuk School graduating class as waiters for major catering events, with the money they earn going to finance their graduation ceremonies. In 2001, Doug, with the help of students, sponsored a \$75 plate New Year’s Gala. All the money earned was given to the high school sports teams.

Not surprisingly, his commitment to the youth of Iqaluit has earned high praise from the community. Perhaps his biggest fans are his young employees, who say they enjoy working for him even though they work very hard. We get lots of hours and he pays better than other places,” and, they add with smiles, “he feeds us too!”

ENTREPRENEUR’S SUCCESS BENEFITS COMMUNITY

“I would not have been able to start my business without the first loan from BBDC. Not only that, their counseling has always been right on and really helped me through some rough spots.” DOUG LEM

NORTHERN LIGHTS CAFÉ AND OTHERS
IQALUIT, NUNAVUT



NORTHERN LIGHTS CAFÉ AND OTHERS
IQALUIT, NUNAVUT

LA RÉUSSITE D’UN ENTREPRENEUR PROFITE À TOUTE LA COLLECTIVITÉ

« Je n’aurais pas pu lancer mon entreprise sans le premier prêt du BBDC. Plus encore, leurs conseils ont toujours été judicieux et ils m’ont réellement aidé lorsque j’étais dans le pétrin. » DOUG LEM

Reconnu comme « Homme d’affaires de l’année » lors de la Foire commerciale du Nunavut de 2002, Doug Lem est un excellent exemple des avantages que peut offrir la réussite d’une entreprise à l’ensemble de la collectivité. La croissance de son restaurant et de son entreprise de traiteur à Iqaluit s’est traduite par la création d’emplois dont la collectivité avait besoin et par un soutien à la jeunesse locale.

M. Lem est originalement venu à Iqaluit pour gérer un hôtel chic, doublé d’un restaurant, en 1993 et il a permis à l’hôtel de doubler son chiffre d’affaires en deux ans. En 1996, il a obtenu le contrat du service des repas en vol pour des lignes aériennes. Grâce à un prêt du Baffin Business Development Centre (BBDC), il a ouvert une

cuisine commerciale. Peu de temps après, il a lancé une deuxième entreprise de traiteur pour les événements et banquets locaux.

En 2001, M. Lem a lancé une troisième entreprise, soit un restaurant servant du poulet et des côtes levées et doté aussi d’un comptoir de commandes à emporter, qu’il a financé avec un autre prêt du BBDC. La réussite de cette nouvelle entreprise a mené à l’achat d’un restaurant local, le Northern Lights Café. M. Lem est un entrepreneur efficace : il utilise sa cuisine commerciale pour desservir ses quatre entreprises. Il compte quatre employés à temps plein et un certain nombre d’employés à temps partiel.

Les jeunes d’Iqaluit croient que Doug Lem est merveilleux. Huit d’entre eux travaillent pour lui. Il embauche également des élèves de la promotion de

l’Inukshuk School à titre de serveurs pour son entreprise de traiteur lors d’événements importants et l’argent qu’ils gagnent sert à financer les cérémonies de remise des diplômes. En 2001, en comptant sur l’aide des élèves, Doug Lem a organisé un dîner de gala du Nouvel An à 75 \$ par personne. Tous les fonds ont été versés aux équipes sportives de l’école secondaire.

Il n’est donc pas étonnant que son engagement en faveur des jeunes d’Iqaluit lui mérite les louanges de la collectivité. Ses partisans les plus chaleureux sont peut-être ses jeunes employés, qui déclarent qu’ils aiment travailler pour lui, même s’ils travaillent très dur. Comme l’ont souligné certains, « le nombre d’heures est élevé et nous sommes mieux payés qu’ailleurs », en ajoutant en souriant : « Et il nous nourrit aussi! »

Ensuring that aboriginal youth have access to high quality employment opportunities has always been a challenge in the Northwest Territories, so when Aboriginal Engineering Ltd. (AEL), a company that was formed specifically to address this problem, was struggling to make payroll, the ramifications of the crisis went far beyond the survival of the company.

“Our company had been growing rapidly to keep up with the demand for our services, and we found ourselves in a cash crunch,” said Bob Johnson, the Senior Project Manager and Director of Operations for AEL. “When lending institutions would not provide us with the financial aide we needed, Akaitcho Business Development Corporation (ABDC) stepped in with a loan that allowed us to make payroll and keep the company financially stable.”

A 100% Northern aboriginal owned company, AEL was formed in 1998 to provide professional engineering services to the then rapidly growing mining, oil and gas industries, as well as provide aboriginal youth with employment opportunities. Today, it employs between six and 30 people, and currently enjoys a 90% aboriginal employment rate. Its willingness to provide on-the-job training to aboriginal youth has had a big impact in the area, especially the Dogrib communities of the North Slave Region.

LOAN SAVES JOBS FOR ABORIGINAL YOUTH

“Without the assistance of ABDC, AEL would not be in business today and the aboriginal employees that we have would not be employed.” **BOB JOHNSON**

ABORIGINAL ENGINEERING LTD.
NORTH SLAVE REGION, NORTHWEST TERRITORIES



ABORIGINAL ENGINEERING LTD.
RÉGION NORTH SLAVE,
TERRITOIRES DU NORD-OUEST

DES EMPLOIS PRÉSERVÉS CHEZ LES AUTOCHTONES GRÂCE À UN PRÊT

« Sans l'aide de la ABDC, AEL ne serait plus là aujourd'hui et nos employés autochtones se retrouveraient alors sans emploi. » **BOB JOHNSON**

Pour les jeunes autochtones des Territoires du Nord-Ouest, trouver des emplois intéressants a toujours été un défi à relever. Lorsque Aboriginal Engineering Ltd. (AEL), une entreprise mise sur pied afin de contrer ce problème, a eu des difficultés à payer ses employés, le contrecoup de cette crise financière s'est fait sentir au-delà des murs de la compagnie.

« Le fait de répondre à la demande pour nos services a entraîné une croissance rapide de notre entreprise. Nous nous sommes retrouvés avec un sérieux problème de liquidité sur les bras, » affirme Bob Johnson, gestionnaire de projet et directeur des opérations de AEL, « Mais les institutions financières refusaient de nous accorder de l'aide financière. Grâce à un prêt de la Akaitcho Business Development Corporation (ABDC), nous avons été en mesure de payer les salaires et de stabiliser la situation financière de l'entreprise . »

AEL a vu le jour en 1998 avec le mandat de fournir des services professionnels de génie aux industries des mines, du pétrole et du gaz, qui à l'époque se trouvaient en pleine croissance. Aujourd'hui, AEL est entièrement gérée par des autochtones du nord, avec un effectif allant de six à trente personnes, dont 90 % sont d'origine autochtone. De plus, l'entreprise préconise un système qui comprend de la formation sur les lieux de travail, une initiative qui a certes eu un impact positif chez les jeunes autochtones de la région et particulièrement ceux des communautés Dogrib de la région du North Slave.

PAN CANADIAN COMMUNITY FUTURES GROUP STATISTICS FOR 2002¹

NWT/NUNAVUT

Established in January 1999, the Northwest Territories Community Futures Association (NWTCA) works on behalf of 7 CFDCs in the NWT.

Nunavut is served by the Baffin Business Development Centre (BBDC), which was established in 1991. It serves 13 communities.

BRITISH COLUMBIA

Established in 1992, the Community Futures Development Association of B.C. (CFDABC) represents 32 of the 34 Community Futures Development Corporations (CFDCs) located throughout rural British Columbia.

ALBERTA

Established in 1996, Community Futures Network Society of Alberta (CFNSA) includes 27 Community Futures Development Corporations (CFDCs) located throughout Alberta.

SASKATCHEWAN

Established in 1997, Community Futures Partners of Saskatchewan (CFPS) is a non-profit, provincial association of the 13 Community Futures regions in Saskatchewan.

MANITOBA

Established in 1991, Community Futures Partners of Manitoba Inc. (CFPM) is an association of the 16 Community Futures Development Corporations (CFDCs) throughout rural and northern Manitoba.

ONTARIO

Established in 1994, the Ontario Association of Community Futures Development Corporations (OACFDC) represents 33 CFDCs and 3 freestanding BDCs in southern Ontario and 24 CFDCs and one freestanding BDC in Northern Ontario.³

# of Total Organizations	7 / 1	34	27	13	16	61
Members Reporting	7 / 1	34	27	13	16	57
Volunteers	42 / 6	1,242	678	145	790	735
Staff	15 / 4	371	227	65	83	235
Population Covered	42,372 / 14,320	1,700,712	997,654	668,491	388,007	2,840,210
# of Loans	112 / 45	630	381	230	175	1,279
Total Value of Loans ²	\$2,697,021 / \$2,006,300	\$18,054,871	\$11,498,019	\$6,793,334	\$4,409,362	\$48,420,298
Average Loan	\$24,081 / \$44,584	\$28,659	\$30,415	\$29,536	\$25,196	\$37,858
Jobs Total	449 / 118	1,889	1,300	780	952	4,220

T.-N.-O./NUNAVUT

Fondée en janvier 1999, la Northwest Territories Community Futures Association représente les sept SADC des territoires du Nord-Ouest.

Établie en 1991, le Baffin Business Development Centre est le seul CAE du Nunavut. Il dessert 13 communautés.

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Crée en 1992, la Community Futures Development Association of British Columbia représente 32 de 34 SADC au service des collectivités rurales de cette province.

ALBERTA

Établie en 1996, la Community Futures Network Society of Alberta regroupe les 27 SADC de la province.

SASKATCHEWAN

Crée en 1997, la Community Futures Partners of Saskatchewan (CFPS) est un organisme à but non-lucratif regroupant les 13 SADC de la Saskatchewan.

MANITOBA

Établie en 1991, Community Futures Partners of Manitoba Inc. (CFPM) est une association regroupant les 16 SADC des régions rurales et du nord du Manitoba.

ONTARIO

Crée en 1994, l'association des sociétés d'aide au développement des collectivités de l'Ontario représente 33 SADC et 3 CAE autonome dans le sud de l'Ontario, et 24 SADC et 1 CAE autonome dans le nord de l'Ontario.³

LES STATISTIQUES DU GROUPE PANCANADIEN DES SADC POUR 2002¹

(1) All statistics are for the period April 1, 2001 to March 31, 2002.

(2) Where available the loan and job statistics include Youth Strategy Initiative.

(3) CFDC – Operational money for lending and local development
 CBDC – Operational money for lending only
 Free Standing BDC – No operational money

QUÉBEC The Réseau des SADC du Québec was formed in 1995 by the CBDC and CFDC associations that have existed in Quebec for more than 5 years. In Quebec, there are 56 CFDCs (one aboriginal) and 10 CBDCs. ³	NEW BRUNSWICK Established in June 1996, the New Brunswick Association of Community Business Development Corporations represents ten CBDCs throughout rural New Brunswick.	PRINCE EDWARD ISLAND Prince Edward Island has three Community Business Development Corporations, two located in Prince County, and one in Kings County.	NOVA SCOTIA Incorporated in 1998, the Nova Scotia Association of Community Business Development Corporations has a membership of 13 CBDCs located throughout rural Nova Scotia.	NEWFOUNDLAND AND LABRADOR The Newfoundland and Labrador Association of Community Business Development Corporations Inc. represents the 15 CBDCs in Newfoundland and Labrador.	TOTALS
--	---	---	---	---	---------------

66	10	3	13	15	266	Nombre total d'organisations
62	10	3	13	15	258	# de membres (données compilées)
1,250	123	17	124	134	5,286	# de bénévoles
350	44	10	55	65	1,524	# d'employés
4,300,000	521,450	100,000	600,000	550,000	12,723,216	Population desservie
1,985	445	48	472	359	6,161	# de prêts accordés
\$37,417,963	\$13,735,694	\$1,397,209	\$11,389,009	\$10,021,205	\$167,840,285	Valeur totale des prêts accordés ²
\$22,412	\$30,867	\$29,109	\$24,129	\$27,914		Valeur moyenne des prêts
10,763	1,530	171	1,445	677	24,294	Nombre total d'emplois

QUÉBEC Né en 1995 de la fusion d'associations déjà existantes depuis au-delà 5 ans, le Réseau des SADC du Québec regroupe 56 SADC (dont une autochtone) et 10 CAE afin de mettre en commun leurs pratiques et leur expertise. ³	NOUVEAU-BRUNSWICK Fondée en juin 1996, l'Association des Corporations de développement communautaire de Nouveau-Brunswick représente 10 CBDC répartis dans les régions rurales de la province.	ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD L'île-du-Prince-Édouard compte trois corporations de développement communautaire, deux dans le comté de Prince et un dans le comté de Kings.	NOUVELLE-ÉCOSSE Fondée en 1998, l'Association des Corporations de développement communautaire de la Nouvelle-Écosse regroupe les 13 CBDC répartis dans les régions rurales de la province.	TERRE-NEUVE ET LABRADOR L'Association des Corporations de développement communautaire de Terre-Neuve et Labrador représente les 15 CBDC de cette province.	TOTAUX
--	--	--	--	--	---------------

(1) Toutes les statistiques couvrent la période de avril 2001 à mars 2002.

(2) Lorsque disponibles, le total des prêts et des emplois inclut les données de la Stratégie jeunesse.

(3) SADC – Budget d'opération pour investissement et pour développement
 CAE/CBDC – Budget d'opération pour investissement
 CAE autonomes – Pas de budget d'opération

Canada



Northwest Territories Community Futures Association
Tel./Tél.: (867) 695-2441

Community Futures Development Association of British Columbia (CFDABC)
Tel./Tél.: (604) 685-2332

Community Futures Network Society of Alberta (CFNSA)
Tel./Tél.: (403) 529-6180

Community Futures Partners of Saskatchewan (CFPS)
Tel./Tél.: (306) 751-1922

Community Futures Partners of Manitoba (CFPM)
Tel./Tél.: (204) 943-2905

Ontario Association of Community Futures Development Corporations
L'Association des sociétés d'aide au développement des collectivités de l'Ontario
Tel./Tél.: 1 888 633-2326

Reseau des SADC du Quebec
Tel./Tél.: (418) 658-1530

New Brunswick Association of Community Business Development Corporations
L'Association des Corporations de développement communautaire du Nouveau-Brunswick
Tel./Tél.: (506) 548-2406

Prince Edward Island Association of Community Business Development Corporations
L'Association des Corporations de développement communautaire du Île-du-Prince-Édouard
Tel./Tél.: (902) 853-3636

Nova Scotia Association of Community Business Development Corporations
L'Association des Corporations de développement communautaire de la Nouvelle-Écosse
Tel./Tél.: (902) 893-1487

Newfoundland and Labrador Association of Community Business Development Corporations
L'Association des Corporations de développement communautaire de Terre-Neuve et Labrador
Tel./Tél.: (709) 834-8343

www.communityfutures.ca