

# Rapport d'étape 1997-1998

## CDEC-Transaction pour l=emploi inc.

Transaction pour l=emploi inc.  
410, av. Lafleur bur. 50  
LaSalle (Québec) H8R 3H6  
Tél. : 514-367-1891  
Télé. : 514-367-5462

LaSalle, le 11 février 1998

## *Table des matières*

Introduction.....	4
Notre mission .....	5
Notre plan d=action.....	5
Services aux individus .....	9
Emplois Plus (placement) .....	9
Intégration Plus .....	11
Projet de développement d=un programme de gestion de Curriculum Vitae .....	11
Services aux entreprises et en entrepreneurship .....	13
Réseau de formation .....	13
Emplois Plus (pré-sélection de la main-d=oeuvre).....	13
Solide .....	15
Projet Jeunes Entreprises .....	15
Services en entrepreneurship .....	16
Entrepreneuriat ethno-culturel .....	18
Concertation du milieu.....	19
Forum sur le développement social .....	19
Table de concertation en entrepreneuriat .....	20
Dîner de la semaine de la Citoyenneté.....	20
5 à 7 de réseautage des partenaires socio-économique .....	21
Soutien aux projets locaux .....	22
Bottin des partenaires en employabilité .....	23
Réseau information extranet .....	24
Implication dans d=autres comités ou organismes.....	26
Comité de relance de Valmet .....	27
Chambre de commerce du Sud-Ouest de l=Île de Montréal .....	27
Comité ACompétitivité et modernisation de l=économie≅ et Assemblée générale du CRDIM .....	27
Comité sur le développement du Canal Lachine .....	27
Comité organisateur du concours ADevenez Entrepreneur≅.....	28
Partenariat avec la SIDAC de Lachine.....	28
Sous-comités de travail de Transaction .....	28
Activités d=auto-financement .....	30
Rédaction de Curriculum Vitae .....	30
ISO 9000 .....	31
Dotation.....	32
Réaffectation .....	32

CONSEIL D=ADMINISTRATION DE TRANSACTION POUR L=EMPLOI.....	34
ASSEMBLÉE GÉNÉRALE RÉGULIÈRE .....	36
Personnel de Transaction pour l=emploi.....	38
Annexe 1 .....	40
Annexe 2 .....	42
Annexe 3 .....	47
Annexe 4 .....	52
Annexe 5 .....	61
Annexe 6 .....	63
Annexe 7 .....	66
Annexe 8 .....	76
Annexe 9 .....	78

## **Introduction**

Officiellement reconnu en tant que CDEC depuis juin 1997, c'est donc notre première année d'opération à ce titre.

Les différents projets que nous avons pu mettre de l'avant grâce à de nouvelles ressources financières dues à notre statut de CDEC ont pour la plupart démarré en septembre, octobre ou novembre.

En effet, nous n'avons obtenu le soutien financier qu'à la fin du mois d'août. Il a donc fallu structurer les projets, procéder à l'embauche du personnel et à l'achat du matériel nécessaire. Parallèlement, nos locaux étant devenus exigües nous avons dû en tripler la surface. Cette situation nous a amenés à procéder à des travaux de construction et de rénovation qui ont été passablement longs à compléter. De même, comme le personnel de la CDEC est passé 4 à 20 employés pendant cette période, il s'en est suivi une période d'ajustement à tous les points de vue par exemple :

- < nous avons dû changer d'appareils et de système téléphonique pour pouvoir augmenter le nombre de lignes ;
- < ajouter un télécopieur, changer de photocopieur, relocaliser temporairement nos bureaux à 3 endroits différents pendant les travaux;
- < acheter de nouveaux équipements informatiques, des meubles, classeurs, bureaux, chaises, etc...

Toute cette période d'effervescence où nous avons dû rapidement nous adapter à un énorme changement, superviser, encadrer et soutenir cette nouvelle main-d'oeuvre a quelque peu ralenti le démarrage de certains projets. Toutefois, nous avons rapidement pris le dessus et l'équipe de Transaction est maintenant complète, rodée, prête à relever tous les défis !

Le rapport qui suit se veut une présentation générale des différents projets de Transaction et de ses activités.

Pour en faciliter la lecture, nous avons tenté de vous présenter nos différentes activités de la façon la plus claire et concise possible. Nous avons donc relégué en annexe les rapports très détaillés de chacun des projets ; cela vous permettra ainsi de consulter les annexes si vous désirez plus de détails sur un des projets. Cela fait aussi en sorte que la lecture des rapports complets des annexes n'est pas essentielle à la compréhension du rapport global qui suit.

**Notre mission**

Transaction pour l'emploi est un regroupement des forces économiques locales de LaSalle, Lachine, Saint-Pierre. Notre mission est de développer, de stimuler, de promouvoir et de coordonner les initiatives locales pour l'emploi. Pour réaliser cette mission de revitalisation socio-économique, Transaction pour l'emploi a mis en oeuvre une stratégie concertée de développement de l'emploi adaptée aux besoins et aux intérêts du milieu.

**Notre plan d'action**

Dans sa stratégie, Transaction a ciblé six axes de développement particuliers vers lesquels les partenaires ont décidé d'orienter leurs actions de façon prioritaire :

**1. Améliorer notre connaissance du marché du travail local.**

À nos yeux, toute stratégie d'intervention doit s'appuyer sur une connaissance approfondie du marché du travail local. L'absence d'information fiable et fréquemment mise à jour est la principale difficulté rencontrée par ceux qui veulent améliorer le fonctionnement du marché du travail.

**2. Développer des créneaux d'excellence.**

Aucune économie, nationale, provinciale ou locale ne peut se développer sans miser sur ses *secteurs gagnants*, secteurs industriels ou Agrappes" à fort potentiel de développement. Les grappes que nous avons retenues sont le bio-alimentaire, le transport terrestre et la fabrication métallique. Ce choix est justifié par un ensemble de facteurs : l'importance de la grappe sur le territoire de LaSalle, Lachine, Saint-Pierre et l'attitude ouverte des dirigeants du secteur face à la formation.

**3. Susciter la création d'entreprises.**

Pour réduire le taux de chômage à 6%, il faudrait, d'un point de vue strictement mathématique, créer près de 10 000 emplois. La création de nouvelles entreprises, qu'elles soient petites, moyennes ou grandes, demeure un moyen incontournable de créer des emplois.

**4. Appuyer le développement et la croissance des entreprises existantes.**

Les entreprises existantes représentent la principale source de croissance de toute économie. Nous visons donc, à travers différents projets, à favoriser le maintien des emplois existants.

**5. Favoriser l'intégration et le retour au travail des sans-emploi.**

À l'instar de plusieurs quartiers de Montréal, notre territoire est de plus en plus affecté par le chômage chronique d'une part importante de la population. En concertation avec nos

partenaires, nous proposons de mettre sur pied des projets-pilotes qui s'adressent spécifiquement à la clientèle des sans emploi.

**6. Accentuer la mise en valeur du territoire.**

L'aménagement et la mise en valeur du territoire sont des responsabilités municipales. Chacune des municipalités a adopté, au cours des dernières années, un plan d'urbanisme. Nous limitons notre intervention à l'identification d'éléments de mise en valeur du territoire qui auraient un impact significatif sur la création d'emplois.

Voici la liste de toutes les activités de Transaction. Ces activités sont regroupés sous 5 thèmes :

### **Services aux individus**

Emplois Plus (placement)  
 Intégration Plus  
 Projet de développement d'un programme de gestion de CV

### **Services aux entreprises et en entrepreneurship :**

Réseau de formation  
 Emplois Plus (pré-sélection de la main-d'oeuvre )  
 SOLIDE  
 Projet Jeunes Entreprises  
 Service d'information en entrepreneuriat  
 Entrepreneuriat multi-ethnique

### **Concertation du milieu:**

Forum sur le développement social  
 Table de concertation en entrepreneuriat  
 Dîner de la semaine de la Citoyenneté  
 5 à 7 de réseautage des partenaires  
 Soutien aux projets locaux :  
 - CODE  
 - Projets Jenkins  
 - Projet économie sociale  
 - Bottin des partenaires en employabilité

Réseau information extranet

### **Implication dans d'autres comités aux organismes :**

Comité de relance de Valmet  
 Chambre de Commerce du Sud-Ouest de l'île de Montréal  
 Comité ACompétitivité et modernisation de l'économie et Assemblée générale  
 du CRDIM  
 Comité sur le développement du Canal Lachine  
 Comité organisateur du concours ADevenez Entrepreneur  
 Partenariat avec SIDAC de Lachine

Sous-comités de travail de Transaction :  
Emplois Plus  
CLD  
École-Entreprise

**Activités d=auto-financement :**

Rédaction de CV  
ISO 9000  
Dotation  
Réaffectation

**Services aux individus****Emplois Plus (placement) (annexe 1)****Service :**

Emplois Plus est un service gratuit de placement. Nous constatons que les employeurs connaissent des difficultés à recruter des candidats répondant à leurs besoins alors que des milliers de personnes sont actuellement sans emploi et connaissent des difficultés à réintégrer ou à accéder au marché du travail.

Emplois Plus a donc mis en place une structure unique permettant d'unifier l'accès à la main-d'oeuvre en rejoignant plusieurs ressources.

Concrètement, Emplois Plus a développé un partenariat innovateur avec 40 Banques-partenaires, toutes des organisations susceptibles d'avoir parmi leurs membres ou leurs clients des chercheurs d'emploi. Les offres d'emploi nous provenant des entreprises sont instantanément télécopiées aux 40 partenaires qui nous renvoient par fax les CV correspondant au profil recherché. Emplois Plus effectue une pré-sélection très sévère parmi les CV reçus et propose à l'employeur ceux correspondant exactement à ses exigences.

**Mission :**

- offrir aux chercheurs d'emploi notre territoire, un service gratuit de placement;
- permettre aux chercheurs d'emploi d'avoir accès rapidement à une banque d'emplois disponibles dans la région;
- favoriser la réintégration au marché du travail des chômeurs de notre territoire;
- faciliter l'intégration au marché du travail des nouveaux arrivants.

**Activités :**

- recevoir les offres d'emplois des entreprises;
- préparer les offres sur nos formulaires, en faire l'entrée dans notre système informatique;
- télécopier les offres aux banques partenaires;
- recevoir les CV référés par les partenaires et les analyser;
- faire parvenir à l'employeur les dossiers des candidats retenus;
- organiser les entrevues pour combler les postes le plus rapidement possible;
- effectuer le suivi avec l'employeur, les candidats, les partenaires;
- tenir à jour les statistiques du département;
- recevoir les CV de la population locale à la recherche d'emplois;
- en faire la lecture, l'analyse, la codification et l'entrée dans le système informatique.

**Résultats :****Depuis le 1<sup>er</sup> avril 1997**

**1 853 CV reçus et analysés.**  
**1 192 CV référés aux employeurs.**  
**389 entrevues planifiées.**  
**178 placements, dont 87 nouveaux immigrants**  
**1 254 nouveaux postes à combler.**

## **Intégration Plus (annexe 2)**

### **Mission :**

La mission d'Intégration Plus est d'accompagner les chercheurs d'emploi dans leur recherche afin de les aider à réintégrer le marché du travail le plus rapidement possible.

La particularité de notre service est notre approche directe auprès des employeurs potentiels par une méthode innovatrice d'appels à froid (Acold calls) afin de prospecter les emplois cachés.

### **Activités :**

- rencontre individuelle d'évaluation de l'employabilité;
- rédaction du curriculum vitae;
- préparation à l'entrevue;
- communication permanente avec les clients;
- recherche des pistes d'emploi :
  - analyse des offres dans les journaux;
  - l'approche téléphonique directe aux entreprises (cold call).

### **Résultats (démarrage du projet le 1er septembre 1997) :**

#### **Prestataires référés par les C.T.Q.**

**9 prestataires en septembre**

**19 prestataires en octobre**

**17 prestataires en novembre**

**13 prestataires en décembre**

**11 prestataires en janvier**

**Le total des prestataires référés est donc de 69 (18 dossiers retournés).**

#### **Activités effectuées**

**122 rencontres individuelles avec les candidats**

**50 CV effectués**

**421 employeurs contactés**

**415 pistes d'emploi trouvées**  
**83 entrevues obtenues**  
**15 candidats placés**

**Le pourcentage de placement depuis le 1<sup>er</sup> septembre est en constante augmentation et atteint maintenant 29%.**

#### **Activités à venir :**

- consulter les guichets d'emploi sur Internet;  
intensifier les appels téléphoniques directes A cold call aux entreprises susceptibles de recruter en 1998;
- cibler les secteurs phares en développement et prêts à embaucher du personnel;
- élargir notre réseau d'employeurs prêts à collaborer avec le projet Intégration Plus.

---

### **Projet de développement d'un programme de gestion de Curriculum Vitae**

---

#### **Mission :**

- offrir un service de placement aux résidents du territoire;
- développer un système informatisé adapté à notre structure interne permettant de :
  - a. gérer des milliers de CV efficacement;
  - b. faire le Amatch entre l'offre d'emploi et les CV répondant au profil;
  - c. devenir le point de tombée pour les CV de tous les chercheurs d'emploi du territoire en faisant connaître notre service;
- augmenter le nombre de placement en élargissement notre bassin de candidatures.

#### **Activités :**

- développement d'un nouveau logiciel maison;
- programmation et installation de nouveau programme;
- validation du programme;
- rédaction d'un manuel de l'utilisateur;
- mise à jour des données.

#### **Résultats :**

- **logiciel efficace et adapté à nos besoins nous permettant de multiplier nos possibilités;**
- **nous avons contacté 3 000 candidats pour la mise à jour de leurs dossiers, nécessitant 600 heures d'appels téléphoniques;**
- **avons effectué l'entrée de données dans le nouveau système, nécessitant 850 heures de travail et une centaine d'heures pour la vérification;**
- **avons codé et Adébogué le système en effectuant environ 100 heures de test.**

--

**Services aux entreprises et en entrepreneurship****Réseau de formation (annexe 3)****Début des activités le 8 septembre 1997****Mission :**

- mettre en place un réseau de formation visant les PME des industries électriques-électroniques et de fabrication métallique industrielle;
- former des groupes homogènes avec des travailleurs provenant d'entreprises différentes ayant un même besoin de formation. Ceci permet de diviser les coûts entre les entreprises et donne donc accès aux PME à la qualification de leur main-d'oeuvre;
- mettre en place un réseau de concertation sectoriel régional regroupant les entreprises de deux secteurs industriels mentionnés.

**Résultats :**

- **visites en entreprise (32);**
- **visites des partenaires du réseau (13);**
- **promotion du service (152 envois);**
- **réception de demande de services (21 entreprises pour 63 employés);**
- **rédaction du rapport de planification stratégique;**
- **identification de cours de formation fortement en demande**

**Activité prévues :**

- contacter les entreprises et les partenaires;
- tenir un déjeuner-causerie (40 à 55 participants);
- créer une table de concertation/formation;
- rencontrer les donneurs d'ordre du territoire LaSalle/St-Pierre/Lachine;
- identifier les besoins de formation;
- préparer l'organisation matérielle du déjeuner-causerie;
- envoyer des dépliants promotionnels (685 PME en fabrication métallique industrielle et en produits électriques et électroniques situées sur l'Île de Montréal).

**Emplois Plus (pré-sélection de la main-d'oeuvre)****Service :**

Emplois Plus est un service gratuit de pré-sélection de la main-d'oeuvre. Nous constatons que les employeurs connaissent des difficultés à recruter des candidats répondant à leurs besoins alors que des milliers de personnes sont actuellement sans emploi et connaissent des difficultés à réintégrer ou à accéder au marché du travail.

Emplois Plus a donc mis en place une structure unique permettant d'unifier l'accès à la main-d'oeuvre en rejoignant plusieurs ressources.

Concrètement, Emplois Plus a développé un partenariat innovateur avec 40 Banques-partenaires, toutes des organisations susceptibles d'avoir parmi leurs membres ou leurs clients des chercheurs d'emploi. Les offres d'emploi nous provenant des entreprises sont instantanément télécopiées aux 40 partenaires qui nous renvoient par fax les CV correspondant au profil recherché. Emplois Plus effectue une pré-sélection très sévère parmi les CV reçus et propose à l'employeur ceux correspondant exactement à ses exigences.

**Mission :**

- offrir aux entreprises de notre territoire, mais sans s'y limiter, un service gratuit de pré-sélection de la main-d'oeuvre;
- permettre aux entreprises d'avoir accès rapidement à une banque de candidats locaux disponibles à l'emploi;
- favoriser le développement et la croissance des entreprises en minimisant les difficultés inhérentes au recrutement de la main-d'oeuvre;
- référer aux entreprises les candidats répondant exactement au profil recherché.

**Activités :**

- recevoir les offres d'emplois des entreprises;
- préparer les offres sur nos formulaires, en faire l'entrée dans notre système informatique;
- télécopier les offres aux banques partenaires;
- recevoir les CV référés par les partenaires et les analyser;
- faire parvenir à l'employeur les dossiers des candidats retenus;
- organiser les entrevues pour combler les postes le plus rapidement possible;
- effectuer le suivi avec l'employeur, les candidats, les partenaires;
- tenir à jour les statistiques du département;
- recevoir d'autres CV de la population en général à la recherche d'emplois;
- en faire la lecture, l'analyse, la codification et l'entrée dans le système informatique.

**Résultats :**

**Depuis le 1<sup>er</sup> avril 1997**

**1 853 CV reçus et analysés.**

**1 192 CV référés aux employeurs.**

**389 entrevues planifiées.**

**178 placements, dont 87 nouveaux immigrants**

**1 254 nouveaux postes à combler.**

---

## Solide

---

### Mission :

- mettre en place en collaboration avec le Fonds de Solidarité du Québec et nos partenaires du milieu, un fonds de capital de risque local permettant d'offrir des prêts de 5 000\$ à 50 000\$ aux entreprises.

### Activités :

- rencontres régulières du sous-comité SOLIDE formé de partenaires de Transaction;
- rédaction d'un projet de SOLIDE pour notre territoire;
- sollicitation des partenaires potentiels, dont les villes et les institutions financières;
- présentation du projet aux municipalités de LaSalle et Lachine en compagnie du directeur général de SOLIDEQ;
- visite de deux Solide en région, soit celles de Vaudreuil Soulanges et de Haut St-François.

<h3>Résultats :</h3>
----------------------

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- <b>ouverture et intérêt de la part des deux municipalités;</b></li><li>- <b>nouvel intérêt manifesté par certaines institutions financières relancées après un premier refus;</b></li><li>- <b>rencontres prévues bientôt avec deux institutions financières intéressées par le projet.</b></li></ul> |
|---|

---

## Projet Jeunes Entreprises

---

### Missions :

- mettre sur pied un projet de sensibilisation à l'entrepreneurship s'adressant à de jeunes adultes actuellement sans-emploi, en offrant à un groupe d'une quinzaine de jeunes la possibilité de participer à un projet d'entreprise-école. Ils devront démarrer et gérer une véritable entreprise pendant une période d'un an, tout en apprenant un métier.

### Activités :

- rencontre régulières entre les trois partenaires du projet soit la Commission Scolaire du Saut-St-Louis (CSSSL), les Jeunes Entreprises du Québec et Transaction pour l'emploi;
- rédaction de l'ébauche du projet;
- recherche de partenaires financiers.

**Résultats :**

- la CSSSL s=engage à fournir gratuitement tout l=équipement de réparation de matériel sportif. Elle s=engage à libérer deux intervenants à plein temps, un technicien en réparation et un responsable de groupe, pour la partie théorique et l=encadrement de groupe;
- les Jeunes Entreprises du Québec verront à adapter le contenu du programme mini-entreprise pour des jeunes n=ayant pas terminé un secondaire V;
- les Jeunes Entreprises verront à recruter des professionnels en gestion dans les grandes entreprises pour pouvoir être conférenciers et témoigner de leur expérience auprès des jeunes;
- Transaction est à rédiger un projet détaillé pour le soumettre sous peu à des bailleurs de fonds potentiels;
- le projet pourrait démarrer sous peu.

---

**Services en entrepreneurship (annexe 4 )**

---

**Mission :**

La mission du service en entrepreneurship de la CDEC est de contribuer à la maturation de projets d=affaires et à la croissance économique des futures entreprises.

Se trouvent sur place les services suivants :

- accueil du futur entrepreneur;
- analyse de ses besoins;
- service de référence aux ressources appropriées;
- accompagnement et suivi du futur entrepreneur;
- rencontre des représentants des communautés ethno-culturelle afin de leur exprimer les services du Centre et invitation à les utiliser;
- organisation de réunions d=information sur l=entrepreneuriat partout sur le territoire, en partenariat avec les autres intervenants en entrepreneurship;
- accès au centre de documentation et à Internet, plus précisément à STRATÉGIS;
- formation sur Internet, etc...

**Activités :**

- arrimer les offres de services de tous les partenaires de la région offrant des ressources aux entrepreneurs;
- simplifier la promotion et la connaissance des offres de services, pour la clientèle, promotion de nos services pour tout le territoire;
- assurer un accompagnement de l=entrepreneur, depuis sa demande d=information jusqu'à la fin de son parcours;
- créer une dynamique de concertation et de partenariat pour tout ce qui concerne

l=entrepreneurship, dans LaSalle, Lachine et St-Pierre.

**Résultats :****Par rapport à l'accueil de la clientèle référée par nos partenaires**

Nous avons accueilli, référé, orienté et informé quelques 15 clients depuis le 8 septembre 1997.

**Par rapport à la mise sur pied du Centre**

Nous avons :

- étudié l=ensemble de la documentation pertinente sur place;
- déterminé l=ensemble des besoins de l=entrepreneur;
- pris connaissance de l=ensemble des acteurs liés à l=entrepreneuriat;
- colligé l=ensemble de la documentation pertinente ;
- préparé le système de classement du centre de documentation;
- indexé l=ensemble de la documentation;
- préparé les lieux physiques réservés au centre de documentation;
- géré l=utilisation de l=ordinateur branché sur Internet à la disposition des entrepreneurs;
- assuré la formation des utilisateurs pour la navigation de base sur Internet et dans STRATÉGIS.
- déterminé le parcours de l=entrepreneur dans notre territoire et les offres de services des partenaires pour chaque étape.

**Par rapport à divers autres dossiers**

Nous avons :

- représenté la CDEC Transaction pour l=Emploi au Concours Devenez Entrepreneur-e;
- représenté la CDEC Transaction pour l=Emploi au Comité visant à créer une SOLIDE (société de capital de risque);
- représenté la CDEC Transaction pour l=Emploi à l'intérieur de la Table sur l=entrepreneurship.

**Activités prévues :**

Les préparatifs liés à l'ouverture du Centre de ressources en entrepreneurship sont pratiquement terminés. Une fois le Centre officiellement ouvert à la clientèle, il faudra :

- préparer la procédure d'accueil avec nos partenaires;
- contracter les engagements promotionnels ;
- accueillir la clientèle et procéder aux entrevues, références, etc.;
- garder le contact avec l'ensemble des partenaires afin de demeurer bien au fait de tous les services offerts.

---

## **Entrepreneuriat ethno-culturel (annexe 5)**

---

### **Mission :**

- développer l'entrepreneuriat ethnoculturel en établissant des ponts avec les communautés culturelles;
- promouvoir les services et outils existants en entrepreneurship auprès des membres des différents communautés ayant un projet d'entreprise.

### **Activités :**

- analyse des besoins en entrepreneuriat ethnoculturel;
- organisation d'un dîner-conférence sous le thème : *Partager ses passions entrepreneuriales*;
- concertation avec différents partenaires afin de parfaire l'étude des besoins en entrepreneuriat ethnique;
- identifier des leaders dans notre territoire et dans différentes communautés ethnoculturelles.
- compilation de l'offre de service locale en entrepreneurship;
- élaboration du parcours entrepreneurial local;
- développer un projet de cercle d'emprunt pouvant être mis en place dès septembre 1998.

### **Résultats :**

- **avons identifié les besoins en entrepreneuriat à l'aide d'entrevues de cueillette d'information;**
- **avons identifié le parcours entrepreneurial offert dans notre territoire;**
- **avons identifié les principales personnes-contacts des communautés culturelles;**
- **avons établi de nouveaux partenariats auprès des intervenants intéressés au développement de l'entrepreneuriat ethnoculturel;**
- **avons organisé un dîner-causerie mettant à contribution un groupe de jeunes haïtiens qui nous ont présenté un défilé de mode avec des vêtements créés par de jeunes designers québécois. 90 partenaires ont participé à cet événement très couru.**

## **Concertation du milieu**

### **Mission :**

La Corporation de développement économique et communautaire (CDEC)-Transaction pour l'emploi se veut un instrument de concertation qui s'assure de créer des liens entre les différents organismes, de favoriser une mise en commun des expériences et compétences du milieu, de susciter de nouveaux partenariats, dans le but, toujours, d'utiliser les ressources déjà existantes du milieu pour répondre aux besoins. C'est donc un rôle de facilitateur que la CDEC est appelée à jouer dans la communauté.

### **Activités :**

- forum sur le développement social;
- mise en place d'une table de concertation en entrepreneuriat;
- dîner de la semaine de la Citoyenneté;
- 5 à 7 de réseautage des partenaires socio-économiques;
- soutien aux projets locaux :
  - CODE;
  - Projet de la Jenkins;
  - Projet d'économie sociale;
- bottin des partenaires en employabilité;
- réseau d'information Extranet.

---

## **Forum sur le développement social (annexe 6)**

### **Mission :**

- organiser un colloque regroupant tous les intervenants du territoire de la CDEC intéressés à échanger sur le développement social;
- cerner les priorités et les enjeux locaux;
- soumettre un rapport synthèse du résultat des 6 ateliers;
- assurer le suivi du forum au niveau local, régional et national.

### **Activités :**

- former un comité organisateur composé de représentants de 8 organismes;
- coordonner les activités et les rencontres du comité;
- organiser la journée du colloque, les ateliers, les documents, etc... avec le comité;
- participer au comité de sélection pour l'embauche d'un agent de communication;
- installer dans nos locaux, encadrer et superviser l'agent de communication.

**Résultats :**

- **forum local tenu le 21 novembre 1997, plus de 120 participants, provenant de 44 organismes;**
- **6 ateliers proposés avec documents de réflexion à l'appui des thèmes :**
  - \* **Accès à l'éducation**
  - \* **Santé mentale**
  - \* **Intégration au travail**
  - \* **Appauvrissement et politique locale**
  - \* **Sécurité alimentaire**
  - \* **Diversité culturelle et intégration.**

**Activités prévues :**

- rencontre de suivi, comité organisateur;
- rencontres régulières seront tenues dans le futur en vue de consolider ce rapprochement entre différents partenaires. D'autres activités pourront être organisées;
- des projets communs pourront être mis en place ou proposés par le comité, découlant des travaux du forum du 21 novembre dernier.

---

**Table de concertation en entrepreneuriat**

---

**Mission :**

- mettre en place un outil de concertation permanent regroupant autour d'une même table tous les intervenants du territoire oeuvrant en entrepreneuriat. L'objectif est de s'assurer de ne pas dédoubler les services, d'harmoniser le mieux possible nos interventions, de développer des projets ou services en partenariat et de bien cerner les besoins locaux en entrepreneuriat afin de mieux orienter nos actions.

**Résultats :**

- **intérêt manifesté des partenaires pour que le regroupement devienne permanent;**
- **meilleure connaissance des interventions et des clientèles de chacun des partenaires, nous ayant permis par la suite de définir le parcours entrepreneurial offert dans notre territoire;**
- **première rencontre tenue le 22 septembre 1997;**
- **10 partenaires réunis;**
- **tour de table, discussions et échanges sur les mandats et champs d'interventions de chacun des partenaires.**

**Activités prévues :**

- prochaine rencontre prévue pour le 16 février 1998.

---

**Dîner de la semaine de la Citoyenneté**

---

**Mission :**

Dans le cadre de la semaine nationale de la Citoyenneté, organiser un dîner-causerie sous le thème **Partager ses passions entrepreneuriales**. L'objectif était de rassembler nos partenaires locaux et de leur donner l'occasion de se laisser sensibiliser à l'entrepreneuriat multi culturel en leur offrant un spectacle-défilé de mode conçu et monté par les Productions Esquisse, un groupe de jeunes entrepreneurs haïtiens.

**Activités :**

- organiser l'animation du dîner;
- encadrer les Productions Esquisses, présentations du défilé de mode;
- encadrer le témoignage de R. Jean-Baptiste, jeune entrepreneur des Productions Al Dante inc.;
- négocier les ententes, réservations de salles, traiteur, équipement audio-visuel, photographe;
- faire les invitations et le suivi téléphonique;
- créer et préparer le programme remis aux invités.

**Résultats :**

- **90 partenaires présents sur 85 invitations! L'activité tenue a permis d'entrer en contact avec certains partenaires intéressés à collaborer à des projets en entrepreneuriat avec Transaction dans le futur;**
- **l'activité a suscité une prise de conscience extrêmement intéressante, parmi les participants, quant à l'importance du potentiel de développement entrepreneurial parmi les communautés culturelles. Cette activité a donné lieu à des rencontres subséquentes avec des présidents d'associations ethno-culturelles de gens d'affaires et avec des organismes d'aide aux immigrants.**

---

**5 à 7 de réseautage des partenaires socio-économique**

---

**Mission :**

Cette activité tenue le 26 juin 1997 visait à réunir nos partenaires locaux et à leur faire connaître le bilan de nos différents projets et activités.

**Activités :**

- envoi des invitations;
- location de la salle;
- traiteur;
- suivi téléphonique;
- préparation de rapport et bilan de la directrice.

**Résultats :**

- **plus de 90 invités ont participé à l'activité;**
- **cette rencontre nous a permis de rencontrer nos partenaires, d'échanger avec eux et de faire la promotion de vive voix des activités présentes et futures de la CDEC.**

---

**Soutien aux projets locaux**

---

**Mission :**

À travers sa mission de développement économique et communautaire local, la CDEC a le mandat d'apporter un soutien aux différents projets pouvant être mis de l'avant par les organismes locaux. L'objectif de ce mandat est de favoriser le développement de nouveaux projets en apportant un appui, que ce soit en informant, en facilitant des contacts, en recherchant des partenaires, des ressources, etc...

**Activités :**

Rencontrer les groupes, leur proposer un soutien, les référer aux bonnes ressources, fournir des lettres d'appui, piloter des dossiers auprès d'instances gouvernementales, rechercher des ressources financières, etc...

**Résultats :**

- **deux rencontres avec le nouveau regroupement le Collectif des organismes en développement de l'employabilité CODE, pour mieux arrimer leurs interventions avec celles de la CDEC;**
- **plusieurs rencontres avec le Carrefour Jeunesse Emploi local pour son projet de revitalisation du site de l'ancienne Jenkins;**
- **référence de leur projet auprès du CRDIM pour aller chercher un appui financier;**
- **suivi avec les intervenants, envoi de documents, etc...;**
- **plusieurs rencontres avec un groupe local d'aide aux immigrants pour soutenir leur projet d'économie sociale;**
- **référence et accompagnement auprès de la Coopérative de Développement Régional de Montréal;**

- **organisé une rencontre entre l'organisme et la CDR;**
- **analyse et conseil sur le plan d'affaire du projet;**
- **suivi du dossier en cours;**
- **projet de mise en place d'un plateau de travail pour les jeunes, à travers le magasin Renaissance Montréal;**
- **partenariat avec la commission scolaire locale et Renaissance Montréal;**
- **la CDEC a apporté son soutien, a envoyé une lettre d'appui et collaborera grâce à son service de placement Emplois Plus lors de la fin des stages des participants**

---

## **Bottin des partenaires en employabilité**

---

### **Mission :**

- concevoir un bottin des partenaires locaux qui interviennent en employabilité, afin de mieux faire connaître les ressources du milieu, et afin d'harmoniser le mieux possible l'offre de services en évitant les doublons et en s'assurant qu'il n'y a pas de lacunes dans le territoire.

### **Activités :**

- compilation à l'aide de listes, de dépliants, etc... des organismes existants dans notre territoire;
- cueillette des données concernant le type d'organisation, les services offerts, les champs d'intervention et les clientèles visées par les organismes en employabilité;
- appels téléphoniques;
- visites des organismes;
- compilation des données, saisie dans le système informatique;
- mise en page, développement de la présentation;
- validation des données recueillies auprès de chaque organisme en cours.

### **Résultats :**

- **135 appels téléphoniques;**
- **58 organismes contactés ont généré un bottin complet et exhaustif des services offerts.**

### **Activités prévues :**

Le bottin sera finalisé, imprimé et distribué à grande échelle dans la communauté.

---

## **Réseau information extranet (annexe 7)**

---

### **Mission :**

Créer un système d'information en réseau pour les partenaires locaux, un site extranet, permettant

aux organismes qui y adhéreront d=avoir accès à une information immédiate et à jour sur des sujets d=intérêt commun. Ce site sera basé sur un serveur installé dans les locaux de Transaction pour l=emploi.

**Activités :**

- installation du réseau local afin de permettre à chaque employé de partager les imprimantes et des fichiers directement à partir de son ordinateur sans déranger les autres;
- prise de connaissances des activités de Transaction;
- support aux utilisateurs du système de gestion des offres et des demandes d=emploi;
- évaluation des outils nécessaires pour gérer et développer le site : serveur, base de données et outils de développement;
- demandes de soumission à Bell Solutions et UUNET pour les services de connexion directe au réseau Internet;
- achat et installation des logiciels sur l=ordinateur qui sera utilisé comme serveur :
  - \* système d=exploitation NT serveur 4.0 : permet de gérer les accès aux divers services offerts;
  - \* logiciel de gestion de base de données relationnelle (SGBDR) pour développer les applications;
  - \* logiciels de développement : création de pages HTML, outils graphiques de retouche d=image, etc...;
- conception préliminaire de l=architecture du serveur Extranet.

**Résultats :**

- **le réseau local est installé;**
- **la connexion directe à Internet est en cours d=installation;**
- **développement d=une première version du prototype du site Internet pour évaluation par les intervenants de Transaction;**
- **achat et installation des logiciels d=exploitation du serveur et du système de gestion de la base de données.**

**Activités prévues :**

- développer un prototype statique du site Extranet de Transaction pour valider l=architecture du site et obtenir les commentaires de quelques utilisateurs internes;
- connecter le serveur au réseau Internet. Les services de Bell Solutions ont été retenus puisque sa proposition est la moins coûteuse pour le démarrage du projet;
- conversion du réseau local en réseau TCP/IP pour être compatible avec le serveur Extranet;
- terminer la configuration du logiciel NT serveur : accès au réseau Internet, définition de la sécurité et des droits d=accès, intégration avec le réseau local de Transaction en convertissant celui-ci en réseau TCP/IP;

- installation du serveur HTTP (serveur de pages HTML) et des autres services afférents à Internet : FTP (transferts de fichiers entre serveurs), adresse de courrier électronique personnelle pour chaque employé de Transaction, etc...;
- conversion du système informatique de gestion des Curriculum vitae et des offres d'emploi en application Intranet afin de donner à tous les employés l'accès à une base de données commune.

## **Implication dans d'autres comités ou organismes**

### **Mission :**

Il est nécessaire pour la CDEC d'être présente dans la communauté, de collaborer à des comités de travail ou à des organisations locales ou régionales ayant un impact sur le développement économique et communautaire de notre territoire. L'objectif est de s'assurer d'apporter notre contribution et d'être informé des développements de projets ou services régionaux.

### **Activités :**

- coordination et participation à différents rencontres;
- élaboration de documents liés à différents projets.

### **Résultats :**

- **implication de la CDEC dans 6 comités ou organismes locaux et régionaux**

#### *Comité de relance de Valmet*

Suite à l'annonce de mises à pied massives à la compagnie Valmet de Lachine, la CDEC a pris l'initiative de réunir les partenaires autour d'une même table pour évaluer les actions à prendre :

- **maire, députés fédéraux et provinciaux, SIDAC, FTQ, SQDM, DRHC, Fonds de solidarité, syndicat local.**
- **actions entreprises :**
  - **rencontre avec la haute direction de Valmet, le maire, les 2 députés et la CDEC;**
  - **le comité demande au Fonds de Solidarité une étude de marché sur l'industrie des machines à papier;**
  - **présentation de l'étude de Fonds de solidarité au comité;**
  - **rencontres subséquentes du comité;**
  - **consensus autour du fait que le problème principal en était un de relations de travail au niveau local;**
  - **appui du comité toujours offert au syndicat local.**

#### *Chambre de commerce du Sud-Ouest de l'Île de Montréal*

- **implication de la CDEC à travers une représentation au sein du comité exécutif de la Chambre;**
- **organisation de différentes activités de réseautage des gens d'affaires du territoire : déjeuner-causerie, tournoi de golf, rallye, 5 à 7, etc...;**
- **participation à l'embauche du personnel de la chambre et à son encadrement.**

**Comité ACompétitivité et modernisation de l'économie et Assemblée générale du CRDIM**

- nommée au sein du Collège électoral Communautaire à l'assemblée générale du Conseil Régional de développement de l'Île de Montréal (CRDIM) à titre de représentante du communautaire oeuvrant en développement économique, la CDEC s'implique et participe activement au comité ACompétitivité et modernisation de l'économie;
- 5 rencontres ont eu lieu depuis l'adhésion de la CDEC au CRDIM; différents projets émanant du comité et impliquant la CDEC sont en cours de développement, dont une possibilité de partenariat avec l'Ordre des ingénieurs du Québec dans un projet visant le développement technologique des PME.

**Comité sur le développement du Canal Lachine**

- implication active au Comité régional regroupant plus d'une quinzaine de partenaires, ministères et municipalités en vue d'harmoniser le mieux possible les interventions de chacun dans le développement du Canal Lachine;
- la CDEC coordonne un des trois comités de travail mis sur pied, celui du ADéveloppement économique et de l'emploi;

- la CDEC-Transaction s'associe au RESO pour proposer au comité un service de promotion et sélection de la main-d'oeuvre locale pour les entreprises obtenant des mandats lors des travaux de développement du Canal Lachine.

**Comité organisateur du concours ADevenez Entrepreneur**

- depuis 4 années, la CDEC participe activement au comité organisateur du AConcours Devenez Entrepreneur pour le sud-ouest de l'Île;
- travaux en partenariat avec les 7 autres membres du comité organisateur;
- recrutement et embauche du personnel affecté à l'organisation du concours;
- organisation par la CDEC des activités de recrutement des entrepreneurs participants, de promotion, du concours, des communications et de l'organisation de la soirée gala de remise des prix.

**Partenariat avec la SIDAC de Lachine**

- implication de la CDEC dans un projet avec les SIDAC de Lachine, Verdun et avenue du Mont-Royal d'offrir aux commerçants des sessions d'information et de formation;
- participation de la CDEC du lancement du projet.

**Sous-comités de travail de Transaction**

**Mission :**

Favoriser la participation des membres du Conseil d'administration et de l'Assemblée générale dans différents projets en mettant en place une structure de sous-comités.

**Activités :**

- contacter les membres des comités et coordonner les rencontres;
- assurer le suivi des projets selon les orientations des sous-comités;
- préparer les comptes-rendus;
- faire rapport des travaux des sous-comités au C.A.

**Résultats :**

- **4 sous comités ont été actifs depuis le 1<sup>er</sup> avril et ont généré différentes rencontres;**

***Sous comité du projet de SOLIDE***

**Quelques rencontres nous ont permis de faire le point concernant l'état du projet, compte-tenu de certaines difficultés rencontrées dans la recherche de mise du fond du milieu. Un nouveau plan d'action a été décidé et est actuellement mis en branle.**

***Sous comité école-entreprise***

**Des rencontres régulières ont lieu entre les partenaires impliqués dans le développement du réseau de formation de Transaction. Cette année, 3 nouveaux partenaires se sont joints au comité existant, soit 2 autres commissions scolaires et un second comité sectoriel.**

***Sous comité ACLD***

**Vu les changements annoncés par le gouvernement du Québec et l'implantation des futures Centres Locaux de Développement (CLD), les partenaires de Transaction se sont rencontrés à quelques reprises pour mieux comprendre ces changements, partager les informations et les visions de chacun concernant ce dossier.**

***Sous comité entrepreneurship***

**Ce sous-comité de travail est le plus récent et regroupe des partenaires du Conseil d'administration de la CDEC intéressés à s'impliquer pour développer encore davantage l'offre de service de la CDEC en entrepreneuriat.**

### **Activités d'auto-financement**

#### **Mission :**

Mettre en place des services aux individus et aux entreprises qui font d'une pierre deux coups, c'est-à-dire qui répondent aux besoins de la communauté et qui peuvent en même temps représenter pour l'organisme une source de revenus intéressante en mettant à profit l'expertise développée par Transaction.

#### **Activités :**

- rédaction de CV;
- clubs ISO 9000;
- service de dotation pour les entreprises;
- services de ré-affectation pour travailleurs en mis à pied.

### **Rédaction de Curriculum Vitae (annexe 8)**

#### **Mission :**

Offrir aux citoyens un service professionnel et personnalisé de rédaction de curriculum vitae.

#### **Activités :**

- rencontre de cueillette d'informations;
- rédaction et mise en page du curriculum vitae (français et/ou anglais);
- production d'une lettre de présentation (français et/ou anglais);
- remise des documents originaux ainsi que de copies supplémentaires;
- copie du document sur disquette pour le client.

#### **Résultats :**

**Nombre de CV produits entre le 1er avril 1997 et le 1er janvier 1998**

<u>Clients</u>	<u>Nb de CV produits</u>	<u>% de nos activités</u>
CTQ Lachine	19	17
CTQ LaSalle	24	22
CTQ Verdun	40	36
Solutia inc.	26	23
Autres	2	2
<b>Total</b>	<b>111</b>	<b>100%</b>

**Activités prévues :**

- maintenir nos relations avec les Centres Travail-Québec;
- obtenir des nouveaux contrats auprès d'entreprises privées;
- faire connaître notre service aux citoyens par une plus grande visibilité;
- créer de la publicité sous forme de dépliant envoyée aux entreprises via le télécopieur;
- annoncer nos services dans les journaux locaux.

---

**ISO 9000 (annexe 9)**

---

**Mission :**

Mettre sur pied, coordonner, administrer et assurer le suivi des Clubs ISO pour le bénéfice des PME du territoire.

**Activités :**

- envoi d'information et démarchage auprès des entreprises cibles;
- démarrage et suivi des activités des clubs;
- appel d'offres en vue de la formation de deux nouveaux clubs ISO;
- participation au comité aviseur des services aux entreprises;
- support auprès des autres départements.

**Résultats :**

- **contact établis auprès de 204 entreprises;**
- **démarrage de deux projets IDÉE-PME., soit 2 club ISO (1 francophone, 1 anglophone), démarches en cours pour démarrer 2 autres clubs francophones;**
- **signature de six nouveaux contrats (75 000\$).**

**Activités prévues :**

- démarrage de deux nouveaux Clubs ISO d'ici le 31 mars 1998;
- déjà une dizaine d'entreprises ont manifesté un intérêt à joindre un Club ISO dans les plus brefs délais : signature service d'entretien, Proto Plus Précision, DMD inc., Auto-Chem, Clinique médicale Physrigo, Emballages Esquire, Coûteux Hyundai, Steamtec, Biographix, M. Driveshaft;
- notre objectif, pour autant que notre demande d'aide financière auprès du BFDR(Q) soit acceptée rapidement, est de démarrer les activités de ces deux nouveaux clubs en février et mars 1998.

## **Dotation**

---

### **Mission :**

Effectuer le processus complet d'embauche de la main-d'oeuvre pour les entreprises qui n'ont pas l'expertise ou les ressources nécessaires.

### **Activités :**

- recherche de clients;
- évaluation de besoins;
- recherche et évaluation de candidats;
- entrevues de sélection;
- utilisation des tests d'aptitudes et de psychométrie;
- vérification de références;
- suivi auprès de la clientèle.

### **Résultats :**

**Il y a cinq entreprises qui ont fait appel à nos services depuis ces débuts, soit en avril 1997 :**

- **30 mandats nous ont été confiés;**
- **303 curriculum vitae reçus;**
- **70 entrevues de sélection chez Transaction.;**
- **40 candidats référés aux employeurs;**
- **28 placements.**

**Nous avons réussi à combler 93% des mandats.**

### **Activités prévues :**

- restructurer le département et améliorer nos procédures;
  - embaucher une ressource permanente afin de maintenir le service en place.
- 

## **Réaffectation**

---

### **Mission :**

Offrir des services et du soutien aux employés d'entreprises ayant subi une mise-à-pied suite à une réorganisation. Transaction offre à ces travailleurs les moyens vers une réinsertion en emploi à court terme, en partenariat avec les ressources existantes dans le milieu.

**Activités :**

- animation d'atelier (MDRE, gestion du changement, services financiers, entrepreneurship, etc...);
- Acounseling de groupe et/ou individuel;
- rédaction de CV;
- simulation d'entrevue;
- suivi de groupe;
- service de placement;
- consultation téléphonique;
- développer et rédiger divers manuels.

**Résultats :**

- **37 participants qui ont suivi la formation;**
- **30 CV rédigés;**
- **44 entrevues simulées;**
- **15 candidats ont trouvé un emploi;**
- **2 candidats sont devenus entrepreneurs;**
- **2 candidats sont retournés aux études.**

**Activités prévues :**

- poursuites des entrevues simulées;
- atelier sur les services financiers;
- effectuer un suivi de groupe;
- poursuivre le suivi téléphonique;
- évaluer les résultats et déterminer les orientations et le développement de ce département.

**CONSEIL D=ADMINISTRATION DE TRANSACTION POUR L=EMPLOI**

Président	M. Robert Goyer Directeur général adjoint Commission scolaire du Sault Saint-Louis 8700, boul. Champlain LaSalle (Québec) H8P 3H7	Tél. : (514) 365-4600 Télc. : (514) 595-2088 Pagette : 580-5375
Vice-Présidente	M <sup>me</sup> Liliane Boisvert Directrice Centre des ressources humaines Canada - LaSalle 7655, boul. Newman LaSalle (Québec) H8N 1X7	Tél. : (514) 365-9300 Poste : 302 Télc. : (514) 363-9059
Vice-président	M. Ghislain Dufour Directeur S.I.D.A.C. Centre-ville de Lachine 1375, rue Notre-Dame Lachine (Québec) H8S 2C9	Tél. : (514) 634-4171 Télc. : (514) 634-1741
Secrétaire	M. Jean-Pierre Gallant Représentant syndical Conseil du Travail de Montréal (CTM) -FTQ (SCEP) 545, boul. Crémazie Est, bureau 1401 Montréal (Québec) H2M 2V1	Tél. : (514) 384-9000 Poste : 243 Télc. : (514) 384-9988
Trésorier	M. Pascal Nadon Coordonnateur, éducation aux adultes Cégep André-Laurendeau 1111, rue Lapierre, porte 26 LaSalle (Québec) H8N 2J4 Télc. : (514) 364-9339	Tél. : (514) 364-3320 Poste : 70
Administrateurs	M. Maurice Comeau Président Organisation pastorale Lachine - St-Pierre 1850, boul. St-Antoine Lachine (Québec) H8S 1V4	Tél. : (514) 637-2718 Télc. : (514) 637-9299



---

**ASSEMBLÉE GÉNÉRALE RÉGULIÈRE**  
**Transaction pour l'emploi**

Membres

**M. Pierre Bernardin**

Directeur général  
Municipalité de Saint-Pierre  
69, 5<sup>e</sup> Avenue  
Ville St-Pierre (Québec)  
H8R 1P1

Tél. : (514) 368-5700  
Télc.: (514) 368-5717

**M<sup>me</sup> Gisèle Beudet**

Directrice  
Centre Travail-Québec-Lachine  
650, 32<sup>e</sup> Avenue, bureau 200  
Lachine (Québec)  
H8T 3K4

Tél.: (514) 634-1617  
ou 2425  
Télc.: (514) 634-8782

**M. Simon Croteau**

Conseiller, Territoire du Centre et Sud-Ouest de Montréal  
Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre de  
Montréal  
5350, rue Lafond  
Montréal (Québec) H1X 2X2

Tél. (514) 725-5221  
Poste 381  
Télc.: (514) 725-6847

**M<sup>me</sup> Denise Daigle**

Administratrice des ressources humaines  
Anachemia Canada Inc.  
255, rue Norman  
Ville St-Pierre (Québec)  
H8R 1A3

Tél. : (514) 485-8301  
Télc.: (514) 363-5281

**M. Michel De Billy**

Conseiller en développement industriel  
Ministère de l'Industrie, du Commerce,  
de la Science et de la Technologie  
770, rue Sherbrooke Ouest, 7<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec)  
H3A 1G1

Tél.: (514) 982-3000  
Télc.: (514) 873-9913

**M. Stéphane Dupont**

Président

Académie du savoir

8190, boul. Newman, bureau 304

LaSalle (Québec)

H8N 1X9

Tél.: (514) 363-2441

Télc.: (514) 363-2219

**M<sup>me</sup> Céline Fauvel**

Consultante, Service d'aide à l'adaptation de l'industrie

Centre des ressources humaines Canada - LaSalle

7655, boul. Newman

LaSalle (Québec)

H8N 1X7

Tél.: (514) 365-9300

Poste 229

Télc.: (514) 363-9059

**M. Richard Migneault**

Directeur général

Caisse populaire St-Nazaire

99, ave Lafleur

LaSalle (Québec)

H8R 3G8

Tél.: (514) 365-2492

Télc.: (514) 365-0780

**M. Edmundo Pavon**

Coordonnateur

P.R.I.S.M.E.

414, ave Lafleur

LaSalle (Québec)

H8R 3H6

Tél.: (514) 364-0939

ou 3963

Télc.: (514) 364-9992

**M<sup>me</sup> Manon Pelletier**

Directrice

Centre Travail-Québec LaSalle

2212, rue Dollard

LaSalle (Québec)

H8N 1S6

Tél.: (514) 364-2300

ou 4543

Télc.: (514) 367-0406

**M<sup>me</sup> Jocelyne Vaillant**

Directrice

Centre de recherche d'emploi du Sud-Ouest de

Montréal Inc.

1024, rue Notre-Dame

Lachine (Québec)

Tél.: (514) 637-3353

Télc.: (514) 637-1868

H8S 2C2

## **Personnel de Transaction pour l=emploi**

---

 Effectifs permanents et subventionnés de Transaction pour l=emploi
 

---

<u>Nom</u>	<u>Poste</u>	<u>Effectif</u>	<u>Date terminée</u>
Suzanne Proulx	Directrice générale	permanent	
Sylvie Lagueux	Coordonnatrice des projets	permanent	
Suzanne Pépin	Adjointe administrative	permanent	
Marie France Archambault	Service Emplois Plus	permanent	
Myriam Porteria	Réseau de formation	permanent	
Marc Corbeil	Service d=entrepreneuriat	permanent	
Luc Caron	Service Emplois Plus	contractuel	déc. 97
Martine Fournier	Entrée de données	contractuel	déc. 97
Nicole Richard	Secrétaire-réceptionniste	subventionné	prog. PAIE
Claudine Ducharme	Commis de bureau	permanent	
Sylvie Tassé	Entrée de données	contractuel	déc. 97
Raymond Banget	Programmeur-analyste	permanent	
Julie Benoit	Rédaction et analyse de c.v.	subventionné	prog. Art.58
Danielle Mathieu	Conseillère en emploi	permanent	
Diane Plourde	Intégration Plus	permanent	
Florence Salenave	Intégration Plus	permanent	
Carole Deguire	Entrepreneuriat Ethnique	permanent	
Claude Séguin	ISO 9000	subventionné	prog. Art. 58
Marjorie Théodore	Agente de communication	contractuel	déc. 97
Yves Lemay	Conseiller en emploi	contractuel	déc. 97
Françoise Iaquina	Conseillère en emploi	subventionné	prog. Art. 58

C:\DOCUMENT\DOC-TYPE\RAP-ETAP.WPD

# *Annexes*

## EMPLOIS Plus

### Un service innovateur venant en aide aux entreprises locales

## Annexe 1

### MISSION

*Emplois Plus* est un service gratuit de présélection de la main-d'oeuvre, offert aux entreprises du Sud-Ouest de l'Île de Montréal. Ce service permet à ces entreprises d'avoir accès rapidement à une banque de candidats se cherchant un emploi. De cette façon, *Emplois Plus* aide à mieux jumeler l'offre et la demande d'emploi.

Depuis sa création en 1993, *Emplois Plus* a toujours eu comme principale préoccupation l'intégration et le retour au travail des chômeurs, de même que le développement et la croissance des entreprises existantes. La raison ? Les employeurs connaissent des difficultés à recruter des candidats répondant à leurs besoins alors que des milliers de personnes sont actuellement sans emploi et connaissent des difficultés à réintégrer ou à accéder au marché du travail.

### MOYENS

La solution proposée par *Emplois Plus* est d'unifier l'accès à la main-d'oeuvre en rejoignant plusieurs ressources. À l'aide du télécopieur, le personnel d'Emplois Plus diffuse instantanément les offres d'emplois reçues à une quarantaine d'organismes, les partenaires privilégiés, qui sont susceptibles d'avoir, parmi leurs membres ou leurs clients, des chercheurs d'emploi. Nous avons structuré et solidifié, au fil des ans, un réseau de banques partenaires, (banques de candidats) qui est devenu une composante essentielle du Service d'Emplois Plus. Plusieurs de ces organisations sont vouées à l'intégration des nouveaux arrivants au marché du travail québécois. Grâce à leur collaboration, nous contribuons aussi aux relations inter-culturelles entre travailleurs et employeurs d'origines diverses. Possédant une structure unique, *Emplois Plus* est un service de Transaction pour l'emploi LaSalle, Lachine, St-Pierre qui regroupe des représentants issus de tous les domaines d'activités qui se préoccupent du développement économique local, principalement à travers le développement de l'emploi.

Cet exemple de partenariat s'insère dans la lignée des interventions appuyées par les pouvoirs publics qui veut que les initiatives locales de rapprochement entre employeurs et demandeurs d'emploi se développent.

### ACTIVITÉS

Emplois Plus a comme principale activité...

- ! de recevoir les offres d'emploi des entreprises
- ! de préparer les offres d'emploi sur nos formulaires, en faire l'entrée dans notre système informatique
- ! de les télécopier à toutes les banques partenaires
- ! de recevoir les CV référés par les banques partenaires pour 1 poste donné et de les analyser

- ! de faire parvenir à l'employeur les dossiers des candidats retenus
- ! d'organiser les entrevues pour combler le plus rapidement possible les postes vacants
- ! d'effectuer le suivi auprès des employeurs, des candidats, des partenaires
- ! de procéder à la mise à jour des statistiques
- ! de recevoir, d'analyser et de coder dans notre système informatique tous les autres CV reçus par la population en général

En plus de ses 40 banques partenaires avec qui elle travaille en étroite collaboration, Emplois Plus possède sa propre banque de candidats. En effet, le service de présélection de la main-d'oeuvre dispose d'environ 750 candidats sans emploi. Chacun de ces CV a été au préalable analysé afin d'être codifié et classé.

### ***RÉSULTATS OBTENUS***

Depuis avril 1997, *Emplois Plus* a compilé de nombreuses statistiques :

- ! 1993 cv reçus
- ! 1299 cv référés
- ! 398 entrevues planifiées
- ! 182 placements dont 87 immigrants (l'objectif annuel de 70 placements immigrants a été dépassé dès le 31 août 1997)
- ! 264 nouvelles demandes dont 517 postes à combler

### ***ACTIVITÉS PRÉVUES***

Pour l'année en cours, nous prévoyons les activités suivantes :

- ! promouvoir nos services auprès des entreprises existantes
- ! solliciter d'autres entreprises afin d'élargir le service
- ! vendre nos services auprès des médias locaux
- ! rechercher des offres et des demandes d'emploi sur internet
- ! développer des nouveaux services

## **INTÉGRATION Plus**

## **Annexe 2**

### **MISSION**

La mission d'Intégration + est d'accompagner les chercheurs d'emploi dans leur recherche afin de les aider à réintégrer le marché du travail le plus rapidement possible. Notre priorité est d'apporter un service personnalisé aux chercheurs d'emploi en travaillant en étroite collaboration avec eux afin de rechercher, négocier et décrocher des entrevues d'emplois particulièrement adaptés à leurs capacités professionnelles.

La particularité de notre service est notre approche directe auprès des employeurs potentiels par une méthode innovatrice d'appels à froid (A cold calls  $\cong$ ) afin de prospecter les emplois cachés.

### **Clientèle**

Notre clientèle est composée de prestataires d'aide sociale francophones et anglophones prêts et disponibles à l'emploi immédiatement, ou particulièrement motivés à intégrer le marché du travail immédiatement et ayant une durée de prestation inférieure à trois ans.

Bien que notre clientèle nous soit référée par les Centres Travail Québec (CTQ), la participation des prestataires doit être volontaire.

### **DÉMARCHE OU INTERVENTION**

La conseillère d'Intégration Plus rencontre le prestataire en entrevue individuelle d'environ soixante à quatre-vingt-dix minutes afin d'identifier ses besoins.

Elle analyse ses compétences, ses habilités, son expérience de travail antérieure, sa motivation ainsi que ses objectifs professionnels.

Elle examine également les outils dont le prestataire aura besoin pour effectuer efficacement sa recherche d'emploi (curriculum vitae, simulation d'entrevue d'embauche, etc..).

Enfin, elle établit, avec le prestataire la démarche d'intervention à mettre en place.

### **ACTIVITÉS**

#### **Curriculum vitae**

En premier lieu, la conseillère s'assure que son client possède un curriculum vitae en conformité avec ses objectifs professionnels; si tel n'est pas le cas, elle rédige et tape un nouveau document. À

travers le curriculum vitae, la conseillère pourra bonifier les acquisitions et les réalisations de son client, et ainsi clarifier et valoriser son parcours professionnel. Grâce à ce curriculum vitae, il sera alors plus facile de préparer le prestataire à l'entrevue d'embauche, ce document servant de cadre lors de l'entretien avec l'employeur. D'autre part cet outil est essentiel à une recherche d'emploi couronnée de succès.

### **Préparation à l'entrevue**

Chaque préparation est individualisée et personnalisée, elle est faite de façon spécifique en respectant les objectifs professionnels du client.

Nous estimons que cette préparation est essentielle afin que le candidat retrouve toute confiance en lui et puisse se valoriser auprès des employeurs potentiels.

Il est également important de l'aider à surmonter des situations d'entrevues différentes les unes des autres et ce, en effectuant des simulations proches de la réalité. Pour ce faire, la conseillère prend la place de l'employeur et dirige une entrevue d'une durée d'environ vingt minutes. Cet exercice permet d'analyser le comportement du candidat en situation d'embauche et d'élaborer avec lui les corrections nécessaires.

Lorsque le besoin se fait sentir, une simulation d'entrevue pointue et adaptée au poste à pourvoir, pourra être réalisée avant la rencontre avec l'employeur, afin de dédramatiser la situation et de préparer le candidat aux éventuelles questions du recruteur.

### **Communication permanente avec les clients**

Que la communication se fasse de façon quotidienne pour un candidat en pleine recherche d'emploi, ou que ce soit par plusieurs rencontres hebdomadaires pour les candidats en voie d'employabilité, le fait d'établir une relation soutenue et répétée à temps rapproché permet de créer une relation plus intime avec le client, nous permettant de donner un feed-back positif sur chaque petite victoire accumulée, créant une vision positive de l'interrelation et de la méthode.

### **ACTIVITÉS**

Les communications sont établies pour différentes raisons :

- I. communiquer les futurs rendez-vous d'embauche et les offres de presses
- II. faire le suivi des entrevues
- III. prendre de leur nouvelle
- IV. analyser la motivation du candidat et agir en conséquence
- V. remonter le moral du candidat au besoin
- VI. répondre à leurs interrogations

VII. faire le point sur la recherche personnelle du candidat

La conseillère est une ressource disponible en tout temps et au moment précis où la personne en a besoin.

**Recherche d'emploi**

La conseillère a à sa disposition plusieurs moyens pour dénicher une entrevue auprès d'un employeur :

**Le marché ouvert**

Les offres d'emploi ouvertes représentant 25% du marché, il est important de les analyser et de les exploiter correctement.

a) Les journaux

- I. La conseillère peut communiquer directement, par téléphone avec l'employeur, si ses coordonnées sont indiquées sur l'annonce et décrocher un rendez-vous pour le candidat.
- II. La conseillère peut également, si les coordonnées de l'employeur ne sont pas indiquées, envoyer par télécopie, le curriculum vitae du candidat à l'entreprise. Le recruteur peut ainsi prendre rendez-vous directement avec le candidat.
- III. Une autre méthode utilisée par la conseillère est d'informer, par téléphone, le candidat des pistes d'emplois ou l'employeur demande une remise de curriculum vitae en personne.

Si le candidat ne démontre que peu ou pas d'intérêt en ne se présentant pas aux entrevues obtenues par la recherche dans les journaux, son dossier est automatiquement fermé.

**ACTIVITÉS**

1. Les guichets d'emploi

La conseillère demande au candidat de se rendre tous les jours aux guichets d'emploi de son quartier et de lui faire part des postes qui l'intéressent. De cette

façon elle peut à la fois vérifier la motivation du candidat et agir rapidement, en téléphonant ou en envoyant par télécopie le curriculum vitae à l'employeur.

## 2. Les offres d'emploi du service Emplois +

La conseillère réfère sur ces offres d'emploi seulement les candidats qui correspondent aux critères de sélection de l'employeur potentiel. Les candidats choisis seront ceux qui auront démontré une véritable motivation pour le poste.

Si toutefois un candidat référé obtient en entrevue mais néglige de se présenter ou se désiste à la dernière minute, son dossier sera automatiquement réévalué.

### **Le marché caché**

Le marché caché représente environ 75% des emplois. Malheureusement ces emplois n'apparaissant sur aucun support d'annonce, il est important d'aller les chercher en utilisant l'approche directe par téléphone (A cold calls ≅).

- I. L'approche téléphonique directe est réservée aux candidats ayant démontré beaucoup de motivation ou à ceux pour qui le marché de l'emploi est extrêmement limité ou pour qui les annonces de presses sont très rares. Cette méthode est également utilisée pour les candidats motivés et disponibles immédiatement à l'emploi mais qui éprouvent certaines difficultés avec le téléphone.

La conseillère après avoir ciblé le marché du prestataire effectue une recherche dans le CRIQ afin de déterminer la liste des entreprises à contacter pour décrocher une entrevue le plus rapidement possible. De plus cette prise de contact peut engendrer l'envoi du curriculum vitae par télécopie avant même qu'une entrevue soit planifiée.

### **RÉSULTATS**

Le présent rapport couvre la période allant du 9 septembre 1997, date de démarrage du projet, au 2 février 1998.

Il est important de noter que les candidats nous ont été référés par les différents CTQ du territoire :

-Nombre de candidats rencontrés      69

-Rencontre individuelle	122
-Fait CV	50
-Appels aux employeurs	421
-Référence sur une piste d'emploi	415
-Entrevues obtenues	83
-Se sont présentés à l'entrevue	82
-Nbr d'appels aux candidats	517
-candidats retournés au CTQ	18
-Candidats placés	15
-Candidats qui ont démissionné	4

**Notre taux de placement est en constante augmentation depuis la mise en place du projet et atteint maintenant 29%.**

### **ACTIVITÉS À VENIR**

Pour que le projet *Intégration* + porte ses fruits, il sera indispensable en 1998 de :

Consulter les guichets d'emploi sur Internet. Certains sites sont performants, régulièrement mis à jour et permettent d'accéder à des offres d'emploi intéressantes pour notre clientèle. Il nous semble important d'utiliser ces guichets le plus souvent possible.

Intensifier les appels téléphoniques directs (A cold calls  $\cong$ ) aux entreprises susceptibles de recruter en 1998.

Cibler les secteurs phares en développement et prêts à embaucher du personnel.

Élargir notre réseau d'employeurs prêts à collaborer avec le projet *Intégration* + en les amenant à nous proposer spontanément leurs offres de postes disponibles.

**Réseau de formation****Annexe 3**

Depuis sa création, la CDEC-Transaction pour l'emploi travaille principalement à développer, à promouvoir et à coordonner les initiatives locales pour l'emploi. Nous sommes un regroupement des forces économiques locales de LaSalle, Lachine, St-Pierre. Dans l'élaboration de nos activités régulières, nous avons constaté, deux lacunes majeures, soit l'absence critique pour les PME d'avoir une main-d'oeuvre qualifiée sur le marché du travail et aussi, la difficulté d'offrir aux travailleurs de ces PME, des cours de perfectionnement adaptés à leurs besoins.

Pour pallier à ce problème, nous avons décidé de créer le réseau de formation. Ce réseau existe depuis le mois de janvier 1996 et fonctionne avec trois partenaires : les entreprises, les institutions d'enseignement et les comités sectoriels. Il s'agit tout simplement, à travers le réseau de formation, de développer la solidarité sectorielle en regroupant des PME manufacturières et de les sensibiliser autour d'une problématique commune liée au besoin de formation du personnel. Il est impératif de leur faire prendre conscience de la nécessité de planifier leurs besoins en main-d'oeuvre.

Pour ce faire, nous avons invité les petites et moyennes entreprises dans la fabrication métallique industrielle et l'industrie électrique et électronique à se regrouper pour leur rendre accessible à un moindre coût, la formation continue pour leurs employés. Cette approche nous permet de former des groupes homogènes de travailleurs provenant de différentes entreprises qui ont un niveau de connaissances et des besoins de formation similaires. Nous développons leurs compétences par des formations en lien avec les objectifs stratégiques de l'employeur.

Parallèlement, nous avons créé une trousse d'analyse de besoins simple et facile à utiliser qui nous sert de document de présentation lorsque nous rencontrons les dirigeants des entreprises. Cette trousse d'analyse nous permet d'évaluer, d'établir les besoins en formation de l'entreprise et ainsi être en mesure de les conseiller adéquatement. Les démarches, déjà, entreprises auprès d'une centaine de PME manufacturières du réseau, ont permis l'organisation des quatre premières formations développées sur mesure.

Notre réseau vise principalement à promouvoir et à consolider les activités de concertation/formation dans les PME. De ce fait, nous voulons élaborer une approche stratégique qui nous permettra d'accroître le nombre de PME intéressées. Nous voulons inciter les PME manufacturières à se reconnaître comme utilisateurs d'un concept qui leur permettrait d'analyser et de prévoir leurs besoins en formation de leur main-d'oeuvre. Nous répondons, ainsi à leurs objectifs en développant les compétences de leurs employés et tout cela à court, à moyen et à long terme.

De façon générale, le résultat que nous espérons atteindre est finalement le maintien des emplois manufacturiers existants; en intervenant directement sur la qualification de la main-d'oeuvre, donc en permettant à l'entreprise de demeurer compétitive et de poursuivre ses activités.

Mandat

Planifier et organiser la tenue de déjeuners-causerie avec les maîtres d'oeuvre de la région de LaSalle afin d'identifier leurs fournisseurs et sous-traitants en fabrication métallique et en élect. électronique;

identifier auprès de ces entreprises les besoins de formation et proposer toutes autres formes de partenariat avec les membres du réseau;

administrer les projets (diagnostique-identification des fournisseurs de formation-implantation de projets et suivi auprès des entreprises);

concevoir et développer une stratégie marketing (annonces publicitaires-dépliants promotionnels-publications);

concevoir et administrer des instruments de promotion du réseau de formation et d'analyse de besoin de formation, trousse de diagnostic etc...;

concevoir, planifier et organiser la mise sur pied d'une table de concertation sectorielle régionale pour les industries oeuvrant en fabrication métallique industrielle et pour celles oeuvrant dans l'industrie des produits électriques et électroniques;

structurer un réseau d'alliances stratégiques avec divers partenaires de façon à permettre au réseau de formation de consolider sa présence auprès des entreprises.

Activités réalisées

élaboré une stratégie d'intervention auprès des entreprises conjointement avec les partenaires du réseau de formation;

rencontré les partenaires du réseau :

- Commission Scolaire Ste-Croix;
- Commission Scolaire Sault-Saint-Louis;
- Commission Scolaire Jérôme-LeRoyeur;
- Cégep André-Laurendeau;
- Comité sectoriel de la main-d'oeuvre dans la fabrication métallique industrielle;
- Comité sectoriel de la main-d'oeuvre de l'industrie des produits électriques et électroniques.

discussions avec les conseillers de Transaction sur l'élaboration d'une stratégie commune d'intervention auprès des entreprises;

identifié les entreprises ciblées par le réseau de formation, tel les donneurs d'ordre de la région de LaSalle :

- ABB Séchage
- Dominion Bridge
- GE Hydro
- Kruger
- Labatt
- Solutia
- Rolls Royce

- Seagram
  - Valmet et divers autres types d'entreprises répertoriés dans le bottin du CRIQ;
- élaboré le mandat de la table de concertation pour les entreprises des produits électriques et fabrication métallique;
- sélectionné les cours vedettes répondant aux besoins des entreprises (domaine des technologies, formation de formateurs, entretien, santé et sécurité, gestion mise en marché, sensibilisation ISO, et exportation);
- recherché de l'information sur les industries de la fabrication métallique, des produits électriques et électroniques (régime d'apprentissage-aide fiscale pour la création d'emploi-rapports du centre de veille concurrentielle-enquête sur les caractéristiques de la demande de la main-d'oeuvre);
- identification des entreprises intéressées au réseau de formation;
- identification d'entreprises potentiellement intéressées à des cours spécifique de formation;
- évalué les demandes de formation formulées par les entreprises (entretien préventif, lecture de plans, soudage, assemblage-oxycoupage, traitement de texte, sensibilisation ISO, techniciens-formateurs, gestion, supervision, bureautique, profil de compétence, soudure-inspection, commerce international, nouvelles technologies, plan de croissance, gestion du changement et réorganisation des processus de travail, formation de formateurs, automatisation, santé et sécurité, traitement de surface métallique, usinage sur machine-outil);
- procédé à une campagne de communication par l'envoi du bulletin de liaison auprès de soixante-douze (72) entreprises;
- contacté et visité des dizaines de PME.

## Objectifs visés

- Faire prendre conscience aux entreprises de la nécessité de planifier leurs besoins en formation de main-d'oeuvre.
- Regrouper les PME manufacturières dans la fabrication métallique électrique et électronique, afin de leur donner accès à la formation sur mesure pour leurs employés.
- Développer une approche marketing.
- Inciter les établissements d'enseignement à adapter leurs cours aux besoins des entreprises.

**entreprises intéressées au réseau depuis septembre 1997**

AAF INTERNATIONAL INC. (Dorval)	CHARPENTES MÉTALLIQUES ÉCONOMIQUES (Mtl)	FABTECH (Laval)
AIR LIQUIDE CANADA LTÉE (Div. acti. électrodes) (Mtl)	CIE D=OUTILLAGE GAUBE LTÉE (LA) (Montréal-Nord)	FAGUY ET FILS LTÉE (J.A.) (St-Laurent)
AIRBASE (Montréal)	COMPAGNIE CANADA MÉTAL LTÉE (St-Léonard)	FOXBORO CANADA (D.D.O.)
ALCOTEL CABLES CANADA INC. (Montréal)	COMPAGNIE CIRCO CRAFT INC. (Pointe-Claire)	GÉNÉRALE ÉLECTRIQUE DU CANADA INC. (Montréal)
ALTA PRÉCISION INC. (Anjou)	COMPAGNIE MARCONI CANADA (St-Laurent)	GRAPHIQUES MATROX INC. (Dorval)
ALUMICO ARCHITECTURAL INC. (Montréal)	CONTRÔLES LAURENTIDES LTÉE (LES) (Pointe-Claire)	HARRINGTON INC. (Lachine)
ALUMINART ARCHITECTURAL INC (ANJOU)	DAORLEC CORPORATION (Pointe-Claire)	HARRIS FURINON CANADA INC. (D.D.O.)
ANODISATION VERDUN INC. (Verdun)	DÉTROIT DIESEL - ALLISON CANADA EST INC. (Dorval)	HEWIT ÉQUIPEMENT LTÉE (Pointe-Claire)
AQUA VISION SYSTEMS INC. (St-Laurent)	DOMFER POUDRES MÉTALLIQUES LTÉE (LaSalle)	HUMPTY DUMPTY (LES ALIMENTS SMALL FRY) (Lachine)
ARGO MACHINE TOOLS INC. (Montréal)	DOMINION BRIDGE (Lachine)	INDUSTRIE DESORMEAUX (Montréal)
ARMETCO INC. (St-Laurent)	DYNACAST CANADA INC. (Pointe-Claire)	KVAERNER Q.T.C. INC. (St-Laurent)
ARMSTRONG DARLING (Dorval)	E.D.C. INC. (St-Laurent)	LES OUTIS I.C.T. LTÉE (Montréal-Nord)
ASEA BROWN BOVERI INC. (St-Laurent)	ÉCLAIRAGE LITHONIA CANADA (Div. NSI) (Lachine)	NIIC COMMUNICATION (Mont-Royal)

---

ATELIER D=USINAGE ARELL LTÉE (Anjou)	EGE SEALOL LTÉE (St-Laurent)	NICROELECTRIC CANADA LTÉE (Montréal-Nord)
AUTOMATEC ENR. (Div. de cegelec) (St-Laurent)	ELECTROPAC CANADA INC. (D.D.O.)	NORTEL (St-Laurent)
BÉDARCO NOOTER INC. (Montréal)	ELKON INC. (Dorval)	PEGASUS REFRACTORY MATERIALS INC. (Montréal)
BLANK LTÉE (Montréal)	EMBAYAGES ET FREINS MOIR INC. (St-Laurent)	PRODUITS BEL INC. (Montréal-Nord)
BLUEBIRD INDUSTRIES CO. (Montréal)	ENDREX MÉTAL (Anjou)	SIEMENS ÉLECTRIC LTÉE (LaSalle)
CAE ÉLECTRONIQUE LTÉE (St-Laurent)	ENSEIGNES TRANS-CANADA INC. (Anjou)	SOCIÉTÉ D=OUTILLAGE M.R. LTÉE (St-Laurent)
CENTRE DE PLACAGE C.P. TECH LTÉE (St-Léonard)	ENTREPRISE D=ÉLECTRONIQUE DELSTAR INC.(Mtl)	SPIRO MÉTAL (Laval)
CHAINES DE TRACTION QUÉBEC LTÉE (LES) (Anjou)	ENTREPRISE DERO (Montréal-Nord)	STELFIL LTÉE (Lachine)
CHAINES ET ELINGUES ST-PIERRE LTÉE (Montréal)	ÉQUIPEMENTS ÉLECTROLINE INC. (Montréal)	VICTORIA PRÉCISION INC. (Montréal)

**Services en entrepreneurship****Annexe 4**

Le **Centre en entrepreneuriat LaSalle, Lachine, St-Pierre**, c'est la contribution de la CDEC *Transaction pour l'emploi* à la maturation de projets d'affaires et à la croissance économique des futurs entrepreneurs de LaSalle, Lachine et St-Pierre. Cette contribution a pour but de favoriser l'accès aux services destinés aux nouveaux entrepreneurs. Elle signifie, pour la clientèle, l'amélioration de leurs chances de développer leur entreprise, mais aussi, de façon plus large, l'augmentation du nombre et de la qualité des entreprises de la région. La conséquence directe, c'est la création d'emplois et le développement économique de LaSalle, Lachine et St-Pierre. En ce sens, c'est la mission de la CDEC *Transaction pour l'emploi* qui est respectée. Cette mission de la CDEC, rappelons-le, est celle-ci :

*Transaction pour l'emploi* est un regroupement des forces économiques locales de LaSalle, Lachine, Saint-Pierre. Notre mission est de développer, de stimuler, de promouvoir et de coordonner les initiatives locales pour l'emploi. Pour réaliser cette mission de revitalisation socio-économique, *Transaction pour l'emploi* a mis en oeuvre une stratégie concertée de développement de l'emploi adaptée aux besoins et aux intérêts du milieu.

Le **Centre en entrepreneuriat LaSalle, Lachine, St-Pierre**, c'est plus qu'un simple service de références. C'est un service ressources à l'entrepreneur, depuis sa demande d'information jusqu'à la fin de son parcours. C'est le pont permettant de s'assurer que l'entrepreneur fait partie d'un continuum entrepreneurial où les ressources-partenaires représentent des étapes essentielles au développement de son idée.

Le **Centre** représente une excellente opportunité pour l'ensemble des partenaires de *Transaction pour l'emploi* de mettre en valeur leurs services. Par la promotion qui sera faite, le **Centre** permettra aux partenaires de recruter une nouvelle clientèle qui autrement n'aurait peut-être pas connu l'ensemble de leurs services. Il est à spécifier que chaque partenaire continuera à faire de son côté sa propre campagne promotionnelle. En ce sens, le **Centre** est l'union des forces issues de la concertation des partenaires du milieu.

Le **Centre** regroupera un service de références des ressources offertes aux nouveaux entrepreneurs par les partenaires de la région, de même qu'un service de soutien et de support aux démarches des nouveaux entrepreneurs. Il s'agit donc d'un service découlant d'un partenariat déjà développé sur le terrain, au fil de divers projets à vocation sociale et économique.

Le **Centre** a aussi pour mandat d'établir des ponts avec les diverses communautés culturelles, particulièrement avec leurs leaders socio-économiques, afin de favoriser l'utilisation des services offerts par *Transaction* et, par ricochet, ceux offerts par nos partenaires en entrepreneurship.

À ce titre, des communautés culturelles ont déjà approchées. Des groupes de discussion seront bientôt mis sur pied afin de déterminer avec eux les priorités de ces communautés, telles la possibilité de créer des cercles d'emprunt (développement du micro-crédit). Le volet ethno-culturel est en ce sens l'une des pierres angulaires du **Centre**.

La région desservie par le **Centre** se délimite par les territoires municipaux de LaSalle, Lachine et Saint-Pierre, soit le territoire d'intervention de la CDEC Transaction pour l'emploi.

## HISTORIQUE

La culture régionale de l'emploi et de l'entrepreneuriat s'est heurtée brutalement aux nouvelles réalités qu'exige la mondialisation de l'économie (souplesse du travail, entrepreneuriat, sous-traitance, micro-entreprises, etc.). Pendant des années, cette culture du travail était plutôt orientée vers des emplois salariés, dans des industries de grande dimension, où les salaires étaient en moyenne plus élevés que ceux de l'île de Montréal. Seagrams et GE étaient quelques-unes de ces grandes entreprises embauchant des centaines de salariés de la région.

De ce fait, et ce pour répondre au nouveau défi de la nouvelle économie, la région doit avoir une structure permettant un accès rapide et simple aux ressources destinées au futur entrepreneur. Les services à l'individu, même dispensés hors de notre territoire, doivent aussi être accessibles à notre population.

Au **Centre**, les demandeurs de services seront orientés et référés aux ressources appropriées. Ils obtiendront ainsi tous les outils pour une réelle prise en charge de leur destinée. C'est ici qu'interviennent l'analyse des besoins et la prestation de services en entrepreneurship, qui permettent un transfert de connaissances, d'habiletés et de services.

## OBJECTIFS

L'un des objectifs du **Centre en entrepreneuriat LaSalle, Lachine, St-Pierre** vise à cerner et combler les divers besoins en entrepreneurship des promoteurs de projets d'entreprise. Grâce à l'engagement de la CDEC dans ce domaine, les futurs entrepreneurs locaux pourront tirer profit d'un accompagnement et de services stratégiques de qualité, flexibles et axés sur l'action.

À cet objectif lié à l'individu, l'entrepreneur, s'ajoute l'objectif lié au développement économique d'une région ayant souffert de la transformation de l'économie. Comme nous le mentionnions précédemment, favoriser l'accès aux services destinés aux nouveaux entrepreneurs signifie augmenter le nombre et la qualité des entreprises de la région. La conséquence directe, c'est le développement économique de notre territoire.

## RÉSULTATS ATTENDUS

Suite à la promotion du *Centre*, il est manifeste que les attentes consistent à :

1. Arrimer les offres de services de tous les partenaires de la région offrant des ressources aux futurs entrepreneurs afin d'éviter le dédoublement de services identiques, destinés à la même clientèle. La complémentarité des expertises et des offres de services sont ainsi l'un des résultats attendus. Par ailleurs, c'est de là que découle la naissance de la Table des partenaires en entrepreneurship, mise sur pied par Transaction.

2. Dispenser des services qui ne sont pas offerts par l'ensemble des partenaires. À ce titre, le développement de services destinés aux promoteurs de projets qui sont âgés de plus de 35 ans devient une priorité.

3. Simplifier la promotion et la connaissance des offres de services, pour la clientèle du territoire. Le développement d'une procédure d'accueil conjointe, permettant d'identifier les véritables besoins en entrepreneurship, permettra d'atteindre ce résultat.

4. Assurer un accompagnement de l'entrepreneur, depuis sa demande d'information jusqu'à la fin de son parcours.

5. Effectuer un rapprochement avec les diverses communautés culturelles en favorisant le développement de liens privilégiés avec les leaders économiques de ces communautés.

6. Planifier et offrir des sessions d'informations sur l'entrepreneurship, de concert avec nos partenaires tels la CDEL et la SDEL, sur le territoire.

7. Créer une dynamique de concertation et de partenariat pour tout ce qui concerne l'entrepreneurship, dans LaSalle, Lachine et St-Pierre, pouvant impliquer la totalité des services aux entrepreneurs dispensés par l'ensemble des acteurs de la région.

## ÉTAPES DE RÉALISATION

### ÉTAPES RÉALISÉES :

- . Étudier l'ensemble de la documentation pertinente sur place
- . Déterminer l'ensemble des besoins de l'entrepreneur
- . Préparer le système de classement du Centre de documentation
- . Rassembler divers documents et informations
- . Indexer la documentation du Centre de documentation
- . Préparer les lieux physiques réservés au Centre

### ÉTAPES À RÉALISER :

- . Présenter au C.A. l'ensemble des orientations du Centre
- . Préparer la procédure d'accueil avec nos partenaires
- . Préparer un plan marketing et promotionnel
- . Contracter les engagements promotionnels
- . Procéder à l'ouverture du Centre
- . Accueillir et référer la clientèle
- . Assurer l'accompagnement nécessaire

## RECHERCHE DES ORGANISMES PARTENAIRES

À ce titre, l'articulation des offres de services est presque terminée. Les dernières conclusions à y être apportées devraient survenir dans les prochaines semaines.

Plusieurs intervenants économiques originant des diverses communautés ont été rencontrés. Le travail du **Centre** permettra une meilleure articulation de nos services vers ces communautés.

Pour *Transaction pour l'emploi*, la participation au **Centre** confirme son mandat de susciter dans la région un partenariat et une collaboration efficaces des ressources en place, et ce peu importe les secteurs d'activité. En ce sens, *Transaction pour l'emploi* joue son rôle de rassembleur.

Les partenaires suivants sont susceptibles de participer aux diverses étapes situées sur le parcours de l'entrepreneur :

Évaluation du potentiel entrepreneurial :  
TRANSACTION POUR L'EMPLOI  
SAJE  
CÉGEP ANDRÉ-LAURENDEAU

Employabilité (si potentiel insuffisant) :

TRANSACTION POUR L=EMPLOI  
DIRECTION DES RESSOURCES HUMAINES CANADA  
CENTRE TRAVAIL QUÉBEC  
CARREFOUR JEUNESSE EMPLOI MARQUETTE

Formation au prédémarrage :

CÉGEP ANDRÉ-LAURENDEAU  
COMMISSION SCOLAIRE  
SIDAC

Accompagnement au prédémarrage :

TRANSACTION POUR L=EMPLOI  
SAJE  
CÉGEP ANDRÉ-LAURENDEAU  
COMMISSION SCOLAIRE  
SIDAC

Réalisation du plan d'affaires :

SAJE

Financement :

SOCIÉTÉ D=INVESTISSEMENT JEUNESSE  
SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL  
BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA  
SOLIDE  
INSTITUTIONS FINANCIÈRES  
CERCLES D=EMPRUNTS

Organisation et mise en opération (recherche de locaux, ouverture du commerce, début de la production) :

SAJE  
SIDAC  
COMMISSARIATS INDUSTRIELS

Suivi :

TRANSACTION POUR L=EMPLOI  
SAJE

Services connexes offerts par TRANSACTION :

DOTATION

## RÉAFFECTATION

ISO

RÉSEAU FORMATION

EMPLOIS +

## CONCLUSION

La réalisation physique du *Centre en entrepreneuriat LaSalle, Lachine, St-Pierre* fait suite à l'élaboration théorique du projet qui fut entreprise par *Transaction pour l'emploi*, il y a quelques mois. Le projet consiste en fait à mettre sur pied un véritable centre de ressources où seront regroupées toutes les informations relatives aux services offerts aux futurs entrepreneurs de LaSalle, Lachine et St-Pierre. Un service de références et d'accompagnement de qualité permettra de s'assurer que l'entrepreneur consulte l'ensemble des services offerts par nos partenaires et que son projet soit ainsi mené à terme.

Le *Centre* représente une opportunité, pour l'ensemble des partenaires de *Transaction pour l'emploi*, de mettre en valeur leurs services. Par sa promotion, il permettra aux partenaires de recruter une nouvelle clientèle.

Il va de soi que chaque partenaire continuera à faire, de son côté, sa propre campagne promotionnelle. Son travail sur le terrain ne change pas, à ce niveau.

Sans ses partenaires, *Transaction pour l'emploi* ne peut relever seul ce défi. Tous y gagneront à travailler de concert afin de favoriser le sort de ceux et celles pour qui nous travaillons quotidiennement.

## RÉSUMÉ DES INTERVENTIONS AVEC LA CLIENTÈLE

## CENTRE DES RESSOURCES PME LASALLE, LACHINE, ST-PIERRE

NO DE DOSSIER	NOM DU CLIENT	NATURE DU PROJET
97091201	Monsieur	<b>Référé par Guy Lavoie (SAJE).</b> Voulait mettre sur pied une entreprise de courtage agro-alimentaire. Comme il n'avait pas de mise de fonds disponible, ni formation adéquate, était de plus âgé de 56 ans et relavait d'un accident de travail, je lui ai plutôt suggéré de chercher un emploi. Est depuis inscrit à la banque d'Emplois +.
97092601	Monsieur	<b>Référé par le bureau du député François Ouimet.</b> Souhaite obtenir du financement pour la production d'un film. Après certaines recherches, je lui ai suggéré de rencontrer Patrimoine Canadien et la SODEC. Je lui ai aussi suggéré de tenter de développer certains partenariats, comme avec Vidéotron. Il a dernièrement obtenu de Vidéotron la possibilité de diffuser son film, une fois celui-ci terminé.
97093001	Madame	<b>Référé par Guy Lavoie (SAJE).</b> Voulait obtenir de l'information sur l'incorporation d'une compagnie de charte provinciale. Je lui ai donnée l'information légale sur la distinction entre une raison sociale et une société et l'ai référée à l'Inspecteur général des Institutions financières.
97100901	Monsieur	<b>Contact personnel.</b> Cherche à importer des sièges de vélo de Hollande. Comme il habite Verdun, je l'ai mis en contact avec Marc Cloutier, d'INFO-PME VERDUN.
		<b>A contacté Transaction pour du soutien et de l'assistance.</b> Cherche à mettre sur pied une coopérative de travail, pour un groupe

97101001	Monsieur	de femmes immigrantes mettant sur pied des casse-croûtes. J'ai lu son projet, avec Mme Carole Deguire, et j'ai rencontré avec lui M. Roussin, spécialiste de l'économie sociale et des coopératives.
97102301	Madame	<b>S'est présentée seule à partir du service Emplois +.</b> Désire ouvrir un bureau de services professionnels en immigration. Je l'ai accompagnée dans la rédaction de son plan d'affaires, avec Guy Lavoie du SAJE. Je l'ai mis en contact avec un avocat intéressé à développer un service en immigration. Je l'ai convaincue de déposer sa candidature au Concours Devenez Entrepreneur-e.
97103001	Madame	<b>Contact personnel.</b> Voulait obtenir de l'information sur l'incorporation d'une compagnie de charte provinciale. Je lui ai donnée l'information légale sur la distinction entre une raison sociale et une société et l'ai référée à l'Inspecteur général des Institutions financières
97103002	Monsieur	<b>Référé par Guy Lavoie (SAJE).</b> Veut mettre sur pied un service de mets congelés. A annulé son rendez-vous. Je l'ai rappelé deux fois depuis, sans nouvelles.

**RÉSUMÉ DES INTERVENTIONS AVEC LA CLIENTÈLE  
CENTRE DES RESSOURCES PME LASALLE, LACHINE, ST-PIERRE**

97103003	Madame	<b>S=est présentée seule à partir du service Emplois +.</b> Veut devenir travailleuse autonome en mettant sur pied un service d=enseignement de la musique. Mal orientée et ayant des difficultés à cibler sa clientèle, je l=ai aidée à cibler son marché, en vertu de ses compétences uniques au Québec. Depuis, elle a décroché un contrat de démonstration au Cégep St-Laurent et s=est imiscée dans le réseau des profs de musique du Québec.
97110401	Madame	<b>Référée par Luc Rabouin (CLSC de Lachine).</b> Elle veut s=intégrer dans le programme d=économie sociale avec un projet de formation en entretien ménager. J=ai aider Mme Généreux à se trouver un local par le biais de Mme Mimeault (Ville LaSalle) et l=aide à compléter ses formulaires du Fonds de Lutte à la Pauvreté. J=ai rédigé pour elle une lettre d=appui, qui lui servira de lettres de référence à ajouter à son dossier.
97120201	Monsieur	<b>Contact personnel.</b> Souhaite ouvrir un restaurant à Lachine. Sa mise de fonds est douteuse ; son projet intéressant. Je devrai le rencontrer à nouveau.
97121101	Madame	<b>Référée par Martine Lehoux (SAJE).</b> Souhaite importer des vêtements de sport d=Asie. Je l=ai mise en contact avec des importateurs Torontois et fais présentement des recherches auprès d=organismes gouvernementaux.
97121201	Madame	<b>Référée par Ghyslain Dufour (SIDAC).</b> Souhaite devenir travailleuse autonome. Je la rencontre le jeudi 18 décembre 97.
		<b>Référé par Carole Deguire (entrepreneuriat ethno-culturel).</b>

97121202	Monsieur	Souhaite mettre sur pied un magazine destiné aux communautés culturelles. Je le rencontre le vendredi 19 décembre 97.
----------	----------	---

**Entrepreneuriat multi-ethnique****Annexe 5****Entrepreneuriat ethno-culturel**

Conscient que la diversité culturelle est une richesse importante de la société québécoise, Transaction pour l'emploi facilite l'intégration des nouveaux arrivants sur notre territoire. Comme l'esprit d'entreprise caractérise nombre d'immigrants, mais que par ailleurs on ne peut que constater leur sous-représentation dans les réseaux existants, Transaction a mis en oeuvre un service visant à créer des ponts vers ces communautés et à faire auprès d'elles la promotion des services et ressources en entrepreneurship du territoire.

Après avoir analysé les besoins spécifiques de l'entrepreneuriat ethno-culturel, nous avons développé une approche dynamique favorisant la mise en valeur de la richesse multi-culturelle.

**Activités réalisées : début du projet le 6 octobre 1997****Analyse des besoins en matière d'entrepreneuriat ethno-culturel :**

- I. Identification des besoins en matière d'entrepreneurship : entrevue de cueillette d'information auprès de trois catégories d'intervenants, soit les intervenants socio-économiques de LaSalle, Lachine et Saint-Pierre, les intervenants en entrepreneurship et les intervenants auprès des communautés ethno-culturelles;
- II. Identification du parcours entrepreneurial offert dans notre territoire;
- III. Identification des principales personnes contact des communautés ethnoculturelles;
- IV. Établissement de nouveaux partenariats auprès des intervenants intéressés au développement de l'entrepreneuriat ethnoculturel.

Organisation d'un dîner conférence dans le cadre de la Semaine québécoise de la citoyenneté. Intitulé, *Partager nos passions entrepreneuriales*, ce dîner était offert gracieusement à tous les partenaires et collaborateurs de la CDEC Transaction. Au total, plus de quatre-vingt-dix collaborateurs ont célébré avec nous.

- I. Organisation de l'animation du dîner A Partager ses passions entrepreneuriales
- II. Encadrement des Productions Esquisse, présentatrices d'un défilé de mode;
- III. Encadrement du témoignage de Richard Jean-Baptiste, Productions Al Dente inc.
- IV. Négociation d'ententes et réservation des Salle de réception, Traiteur, Équipement audiovisuel, Photographe
- V. Invitations et suivi : environ 90 invités  
Préparation d'un carton A programme remis à tous les invités.

Concertation avec les différents partenaires afin de parfaire l'étude des besoins en matière d'entrepreneuriat ethnoculturel :

- I. Participation au Forum local de développement social de LaSalle, Lachine et Saint-Pierre
- II. Participation au Colloque A La diversité ethnoculturelle
- III. Collaboration à l'équipe de Transaction

Identification des leader dans notre territoire et dans les différentes communautés ethnoculturelles :

- I. Président des associations ethnoculturelles de gens d'affaires,
- II. Organismes d'aide aux immigrants et aux nouveaux arrivants,
- III Leader d'influence dans les communautés.

**Forum sur le développement social****Annexe 6****Bilan d'activités**

La CDEC-Transaction a été l'initiateur et le coordonnateur de l'organisation du Forum local de développement social qui a eu lieu le vendredi 21 novembre 1997. La CDEC a initié la démarche en contactant quelques partenaires pour leur proposer de collaborer avec elle à cet événement.

Finalement un comité organisateur, formé de 8 personnes émanant des organismes communautaires et institutions de la région, a travaillé activement du début de septembre 1997 au 21 novembre 1997 afin de faire de l'événement un lieu de réflexion.

Le bilan du Forum local de développement social est extrêmement positif. Si le rapport d'activités explique les grandes priorités locales de développement social, il n'explique par contre que de façon incomplète l'enthousiasme et la concertation qui ont découlé de cet événement.

**BILAN : LE FORUM COMME LIEU D'ÉCHANGE**

Pour l'ensemble des personnes présentes, le Forum local de développement social a représenté l'opportunité d'échanger quant aux différentes problématiques touchant le développement social de notre région, de mieux comprendre les besoins de notre population et de mieux connaître les interventions des dispensateurs de services.

Rassembler autour d'une même tribune des intervenants sociaux oeuvrant dans des domaines divers et les amener à dégager certaines priorités n'a pas été de tout repos, avouons-le. Sauf que l'exercice a été des plus profitable car il a permis à plusieurs de ces intervenants de se positionner efficacement sur l'échiquier des services sociaux offerts à la population et de mieux comprendre les besoins de celle-ci.

**BILAN : LA PARTICIPATION AU FORUM**

Plus de 120 personnes, représentant 44 organismes, se sont présentées au Forum. Six ateliers avaient été mis sur pied :

- . Accès à l'éducation
- . Appauvrissement et politique locale
- . Santé mentale
- . Sécurité alimentaire

. Intégration au travail . Diversité culturelle et intégration

### **BILAN : LE SUIVI LOCAL AU FORUM : COMITÉ DE SUIVI**

Une fois le Forum local terminé, un rapport d'activités vérifié par tous les membres du comité organisateur a été envoyé au CRDÎM. Ce rapport faisait état de plusieurs aspects de notre Forum : enjeux, points de concertation, etc...

Depuis, le comité organisateur du Forum s'est rencontré afin de faire un bilan interne de l'événement et du suivi à faire. S'est donc créé un Comité de suivi, composé *de facto* des membres du comité organisateur. Dans cet optique, les membres de ce comité ont aussi eu l'opportunité de déterminer un calendrier de suivi.

Une première rencontre de ce Comité de suivi devait avoir lieu en janvier 1998 mais, vu les conditions de verglas, la réunion a été remise en février. Huit personnes sont conviées à participer à ces rencontres formelles tout au long de 1998. À partir de cette première rencontre, des objectifs précis seront déterminés afin de donner suite aux recommandations issues du Forum.

Toutefois, il est déjà établi qu'afin d'établir un suivi local intéressant du Forum, tous les participants à ce Forum recevront :

1. Une copie du bilan du Forum du 21 novembre dernier
2. De la correspondance sur les positions prises par les délégués au Comité du suivi
3. Une invitation à participer à une plénière, à la fin de 1998, qui permettra de vérifier dans quelle mesure le Forum du 21 novembre 1997 a permis de dégager des orientations qui ont été suivies.
4. Un bilan des prises de positions des forums régionaux et nationaux.

### **BILAN : REPRÉSENTATION DU LOCAL AU RÉGIONAL ET AU NATIONAL**

Lors du Forum régional de Montréal tenu à la fin de 1997, le comité organisateur de notre forum avait délégué deux représentants, soit Mme Suzanne Proulx de *Transaction pour l'emploi* et Mme Sophie Cabot du *Bureau de consultation Jeunesse de LaSalle*. Lors de la réunion du Comité de suivi qui aura lieu en février prochain, ces deux représentants traceront le bilan de cet événement. Ceci permettra au Comité de s'ajuster face aux orientations de ce Forum régional et de faire parvenir ce bilan à tous les participants de notre forum local.

Par ailleurs, lors de cette rencontre de février, les membres du Comité de suivi éliront le ou les représentants de notre forum au niveau national.

Le Forum local de développement social de Lachine, LaSalle et Saint-Pierre fut l'occasion pour tous les intervenants communautaires de faire le point et de tracer des élans de convergence et des orientations communes.

L'événement fut salué comme ayant été une expérience très positive, et ce de la part de tous les participants. Il fut aussi reconnu comme le point de départ d'un travail d'échange et de collaboration des plus constructifs.

**Réseau d'information EXTRANET****Annexe 7**

Afin de maximiser le potentiel de croissance du territoire à travers le développement de l'emploi, Transaction a mis de l'avant un projet avant-gardiste qui représente la concrétisation d'un véritable partenariat. Il s'agit de la création d'un système d'information en réseau Extranet pour les partenaires locaux, permettant à tous les organismes qui y adhèrent d'avoir accès à une information immédiate et à jour sur divers sujets d'intérêt commun.

Ce site Extranet est un serveur central où chaque partenaire est responsable des données qui le concernent.

Les partenaires qui adhèrent au site, en plus d'avoir accès à des communications privilégiées, s'engagent à alimenter eux-mêmes le réseau en partageant les informations exclusives dont ils disposent.

Les possibilités de cette mise en commun stratégique peuvent se multiplier à l'infini. C'est en fait les partenaires eux-mêmes qui verront à développer de nouvelles applications, en regard de leurs besoins et préoccupations futures. Cette synergie dynamique découlant d'une volonté commune d'œuvrer au mieux-être de notre communauté ne peut que consolider les assises d'un partenariat déjà bien engagé.

**Mandat**

Développer un site Extranet, à l'usage de Transaction pour l'emploi et ses partenaires. Ce site comprendra une partie publique, Internet, accessible pour le public en général. Ce sera donc un site multidisciplinaire : intranet, extranet et internet. Dans les lignes qui suivent, nous utiliserons Extranet comme terme générique afin d'éviter les répétitions.

***Activités depuis le 17 novembre 1997***

Une grande partie des 5 premières semaines de projet a été d'aider les utilisateurs d'ordinateurs de Transaction. En effet, Transaction venait d'emménager dans de nouveaux bureaux et il y avait de nombreux problèmes d'informatique, notamment du fait que le réseau local n'existait plus. Ceux qui n'avaient pas d'imprimantes connectées directement à leur ordinateur devaient se promener d'un ordinateur à l'autre pour imprimer leur document.

Ceci n'est pas très efficace du côté productivité et dangereux puisqu'il est devenu apparent que certaines disquettes contenaient des virus informatiques.

Donc, les principales activités jusqu'à maintenant ont été les suivantes :

- Installation du réseau local. Ceci permettra à chaque employé de partager les imprimantes directement à partir de son ordinateur sans déranger les autres et de partager des fichiers sans être obligé de faire des copies sur disquette. Cette installation sera également utile par la suite, car elle permettra aux employés d'avoir accès directement au serveur Extranet;
- Prise de connaissances des activités de Transaction;
- Évaluation des outils nécessaires pour gérer et développer le site : serveur, base de données et outils de développement. Dans un premier temps, on minimisera les investissements en matériel, logiciels et coûts de connexion en attendant que le site soit suffisamment avancé. On pourra alors proposer des services aux partenaires de Transaction en contrepartie d'une participation aux coûts de développement et d'exploitation;
- Demandes de soumission à Bell Solutions et UUNET pour les services de connexion directe au réseau Internet;
- Installation des logiciels sur l'ordinateur qui sera utilisé comme serveur :
  - Système d'exploitation NT serveur 4.0 : permet de gérer les accès aux divers services offerts.
  - Logiciel de gestion de base de données relationnelle (SGBDR) pour développer les applications.
  - Logiciels de développement : création de pages HTML, outils graphiques de retouche d'images, etc.
- Conception préliminaire de l'architecture du serveur Extranet : comme ce site devra offrir plusieurs services et sera accessible par des utilisateurs très variés, il est indispensable de

prendre le temps de bien définir une architecture évolutive et ergonomique. Le premier prototype sera basé sur des pages HTML statiques car c'est une façon simple et rapide de monter un site et de le faire commenter par des utilisateurs. Par la suite, il sera graduellement intégré à la base de données.

**Activités prévues pour les prochains mois :**

- Développer un prototype statique du site Extranet de Transaction pour valider l'architecture du site et obtenir les commentaires de quelques utilisateurs internes. Il présentera la mission de Transaction pour l'emploi, ses partenaires et les services offerts. Cette partie du site sera publique, c'est-à-dire disponible sur Internet.
- Connecter le serveur au réseau Internet. Les services de Bell Solutions seront retenus puisque sa proposition est la moins coûteuse pour le démarrage du projet.
- Terminer la configuration du logiciel NT serveur: accès au réseau Internet, définition de la sécurité et des droits d'accès, intégration avec le réseau local de Transaction en convertissant celui-ci en réseau TCP/IP. Ainsi chaque employé de Transaction aura accès au serveur Extranet et au réseau Internet. Ceci évitera de devoir s'abonner à un fournisseur d'accès Internet.
- Installation du serveur HTTP (serveur de pages HTML) : ce logiciel reçoit les demandes d'accès venant des internautes et retourne les réponses. Dans un premier temps, on utilisera celui-ci venant avec le logiciel Windows NT serveur. Par la suite, il faudra évaluer s'il convient au besoin et sinon en sélectionner un autre comme par exemple celui de Netscape. Il faudra également évaluer si, avec le logiciel de gestion de base de données il est possible de se passer du serveur HTTP.
- Installation des autres services afférents à Internet : FTP (transferts de fichiers entre serveurs), adresse de courrier électronique personnelle pour chaque employé de Transaction, etc. A plus long terme, si les besoins sont requis il est également possible d'offrir des services de forums en ligne (news) permettant de créer des groupes de discussions sur des sujets spécifiques (par exemple ISO 9001).
- Configuration du logiciel de gestion de base de données qui gèrera les données des applications.

- La première version du site présentera Transaction pour l'emploi et ses partenaires. Toutefois, étant donné que l'objectif du serveur Extranet est d'offrir des services aux partenaires de Transaction il faudra déterminer quelle application sera développée en premier. Puisque la mission principale de Transaction est la création d'emploi, nous pensons qu'une application représentative est le développement sur le serveur d'une base de données des demandeurs d'emplois (curriculum vitae) d'une part et des offres d'emploi d'autre part. Cette application existe déjà en mode local. Elle devrait donc être convertie et améliorée pour offrir une meilleure intégration entre les offres et les demandes. Progressivement, plusieurs autres services pourront être offerts autour de cet environnement (voir l'annexe pour quelques suggestions).
- Présentation des partenaires de Transaction. Ceci est un résumé de la société du partenaire, avec éventuellement un lien vers son site Internet si celui-ci existe.
- On peut aussi prévoir offrir des services de développement et d'hébergement de sites aux partenaires de Transaction.

### **Estimation de la charge de travail et des investissements**

Ceci dépend évidemment de l'orientation que prendra le développement du site qui est directement lié au support des partenaires de Transaction.

Comme on le voit ci-dessus, les activités pour mettre en place ce service Extranet sont nombreuses. En nous basant sur ces activités, nous estimons qu'il faut compter de 8 à 12 mois/personne pour le développement, la mise en route, la formation et le support au démarrage.

Toutefois, il est extrêmement important de développer le site de façon progressive et disciplinée. Il faut éviter de disperser ses efforts à développer tout azimut. Par expérience, nous savons que lorsque qu'il y a plusieurs intervenants dans un projet informatique, il y a toujours des frictions au sujet des besoins de chacun. Il est donc important, si le cas se produit aux niveaux des priorités, de prévoir un arbitrage objectif face à cette situation.

Des investissements en logiciels et matériels peuvent aussi être nécessaires dans le futur si la fréquentation du site devient importante. Il faudra notamment prévoir un garde-barrière et un serveur proxy pour assurer la sécurité du serveur contre les intrusions extérieures. Des outils d'optimisation de la performance du serveur peuvent également être nécessaires.

### ***Investissements et dépenses.***

#### **Dépenses déjà réalisées**

A l'heure actuelle les dépenses suivantes ont été engagées :

- Le micro-ordinateur utilisé comme serveur.
- Le système d'exploitation Microsoft NT Server 4.0.
- Le logiciel de SGBD (Système de gestion de base de données) 4<sup>ème</sup> Dimension de ACI.

#### **Dépenses à venir.**

- Connexion directe au réseau Internet par ligne RNIS (Bell Solutions).
- Outils de développement et de dépannage (Partition-it, SweepClean, etc).
- Système de copie et de recouvrement sur cassette.
- Logiciels et équipements pour installer un serveur de courrier électronique.

#### **Autres considérations**

Actuellement, le développement est fait directement sur l'ordinateur qui sera utilisé comme serveur. Toutefois, lorsque le serveur Extranet sera opérationnel, il faudra l'isoler. En effet, il n'est pas prudent de faire du développement sur un serveur d'opération car il y a toujours des risques d'influer sur la performance et la stabilité de cette machine. Le développement devrait donc être fait sur un ordinateur indépendant.

#### **Extranet comme moyen de faciliter d'échange d'information**

Les activités de Transaction nécessitent beaucoup de contacts et d'échanges avec les maisons d'enseignement, les services d'aide à l'emploi, les services communautaires et les entreprises.

Par conséquent, la disponibilité de l'information est vitale. Actuellement, il y a beaucoup d'efforts gaspillés à rassembler cette information et s'assurer que tous les partenaires ont la même version.

Le site Extranet sera donc un serveur central où chaque partenaire sera responsable des données qui le concernent. De plus, ce sera un site A intelligent  $\cong$ , du fait qu'il permettra à chaque partenaire de l'alimenter, d'une part, et de l'interroger, d'autre part, par des requêtes personnalisées. Nous expliquerons ci-après sur quoi est basée cette approche.

## Services offerts par le site

**Offres d'emploi** : les employeurs pourront inscrire directement les offres d'emploi dans la banque de données.

**Demandes d'emploi** : transaction pour l'emploi inscrira les demandes d'emploi dans la base de données qui pourra être consultée directement par les employeurs. On peut également envisager que ces derniers puissent être automatiquement informés des candidatures correspondant à certains profils qui les intéressent.

**Programmes de formation** : cette base de données peut être mise à jour par Transaction pour l'emploi ou par les maisons d'enseignement.

**Centre de documentation** : base de données documentaire permettant de rassembler l'information commune à tous les partenaires.

**Annuaire des partenaires** : annuaire contenant les numéros de téléphone, de fax, de courrier électronique et les sites WEB des partenaires.

**Club Force ISO** : vulgarisation de l'ISO, liste des entreprises participantes, bulletins d'information, listes de discussions, etc.

**Glossaires** - vocabulaire relatif à certaines spécialités etc... La liste n'est pas exhaustive. Les services offerts sont affaire d'imagination .... et de budgets !

## Considérations techniques

Il faut considérer deux approches dans le développement d'un site Internet :

Le site statique.

Le site dynamique.

Le site statique est construit sur des pages HTML. En fait, c'est un simple dépôt de documents papiers convertis au format HTML afin d'être utilisables par les logiciels de navigation. Lorsqu'on interroge un tel site, le serveur retourne directement une page à l'internaute sans aucun traitement.

Le site dynamique est construit autour d'une base de données. Les pages HTML sont générées à la volée en fonction de la requête de l'internaute.

## Avantages et inconvénients

### Site statique

Facile à créer, difficile à tenir à jour. Il suffit d'un logiciel graphique pour monter rapidement un site simple de quelques pages. C'est la solution à retenir pour avoir une présence sur Internet sans dépenser une fortune. Par contre, toute mise à jour exige de modifier les pages, de les réinstaller, les tester, etc. Pour des sites où l'information est très volatile, la mise à jour devient rapidement fastidieuse et coûteuse. De plus, cette mise à jour doit être centralisée pour assurer le contrôle de qualité du site, ce qui oblige à spécialiser une personne pour cette tâche. Ceci entraîne donc des délais dans les mises à jour puisqu'il faut passer par un intermédiaire.

### Site dynamique

Complexe à mettre en oeuvre, facile à mettre à jour par les utilisateurs. Ce site exige généralement une base de données qui contiendra les données. Des applications informatiques permettront aux utilisateurs, par l'intermédiaire du réseau Internet, de mettre à jour la base de données à partir d'un écran de saisie sur leur micro-ordinateur. Toutes les validations pour assurer la qualité de la donnée sont faites immédiatement. L'interrogation de la base est faite à partir de requêtes et les pages HTML contenant les réponses sont générées par une application informatique. Il est évident que des contrôles de sécurité assurent que seules les personnes autorisées mettent à jour les données qui leur appartiennent. Il n'y a donc peu de pages statiques sur ce site, à l'exception des pages de base (pages d'accueil) pour démarrer l'application.

### Hébergement du site

À ce niveau il y a deux solutions :

- I. Hébergement chez un fournisseur d'accès Internet (FAI).
- II Hébergement sur son propre serveur, connecté directement sur le réseau Internet (épine dorsale).

Avantages et inconvénients

### **Hébergement chez un fournisseur d'accès Internet**

- (+) Pas d'investissement en équipements et logiciels pour le serveur.
- (+) Abonnement mensuel (ordre de grandeur de 30\$ à 300\$) variable selon l'importance du site et le nombre de visites, mais néanmoins avantageux.
- (-) Serveurs généralement surchargés, donc temps de réponse souvent inacceptable surtout pour des applications avec bases de données.
- (-) Une seule adresse de courrier électronique.
- (-) Quasi impossibilité d'installer des outils spécifiques, tels des logiciels de bases de données.
- (-) Difficulté à contrôler les accès au site aux seules personnes autorisées, du fait que nous n'avons pas accès au système d'administration du serveur Internet.

### **Serveur dédié, relié directement sur l'épine dorsale du réseau Internet**

- (+) Serveur dédié à un seul objectif, donc performance sous le contrôle du propriétaire du site.
- (+) Contrôle sur la sécurité, pour filtrer l'accès au serveur et aux applications aux personnes autorisées.
- (+) Possibilité d'installer des logiciels pour développer des applications spécifiques.
- (+) Possibilité d'installer des outils d'analyse de la fréquentation du site.
- (+) Accès direct au serveur pour les employés de Transaction par le réseau local, sans passer par un fournisseur d'accès internet.
- (+) Adresse de courrier électronique personnelle pour chaque employé de Transaction.
- (-) Investissement dans l'achat d'équipements et de logiciels (serveur, bases de données, outils de développement).
- (-) Connexion au réseau Internet assez coûteuse.
- (-) Obligation d'installer un garde barrière (firewall) pour isoler le réseau local des accès externes.

### **Solution recommandée**

L'hébergement chez un fournisseur de services Internet est évidemment avantageux pour un site statique. Par contre, ceci présente beaucoup d'inconvénients si l'on a besoin d'un contrôle absolu sur le développement d'applications très spécialisées. Dans le cas qui nous intéresse ici, il est donc évident que c'est la deuxième solution qui est la plus intéressante.

### **Mode de fonctionnement**

Selon la solution proposée, le serveur sera installé dans les locaux de Transaction pour l'emploi et connecté directement sur le réseau Internet.

Les partenaires devront avoir un abonnement chez un fournisseur de services Internet afin d'être en mesure de se connecter sur le réseau. De là, ils auront accès au serveur de Transaction en fonction de leur autorisation respective : mise à jour ou consultation.

Une partie du site sera publique pour offrir des services généraux comme par exemple les offres d'emplois, les programmes de formation, etc.

### **Retombées pour les partenaires**

- Accès à une base de données d'information commune.
- Mise à jour en direct des données qui leur appartiennent.
- Échanges de messages et de documents par courrier électronique.
- Hébergement de leur site, s'il y a lieu, pour un loyer mensuel.
- Consultation des données du site.
- Mise en place d'une bibliothèque commune d'hyperliens vers des sites d'intérêts.
- Offres de services spécialisés comme par exemple la notification automatique de candidatures qui correspondent au profil recherché par un employeur;
- toutes autres possibilités selon les besoins des partenaires.

### Glossaire

**Aiguilleur ou routeur** - Ordinateur dont le rôle est d'aiguiller les paquets d'information vers un réseau ou un ordinateur plus près du destinataire. Les routeurs se relaient ainsi jusqu'à ce que chaque paquet atteigne sa destination.

**Épine dorsale** - (Backbone en anglais). Réseau principal à haute vitesse auquel sont connectés les serveurs WEB.

**Extranet** - Ensemble de liens électroniques tissés entre des entreprises associées.

**HTML** - (*Hypertext Markup Language*) Langage standardisé de communication définissant la syntaxe des pages publiées sur le Web.

**HTTP** - (*HyperTexte Transfer Protocol*). Protocole basé sur les liens hypertextes.

**Hypertexte** - Organisation d'un texte caractérisé par l'existence de liens dynamiques permettant de naviguer dans ses différentes sections en sélectionnant un mot ou une image. Dans l'environnement Internet permet aussi de naviguer entre plusieurs serveurs.

**Internet** - Ensemble de réseaux d'ordinateurs reliés entre eux à l'aide de logiciels basés sur le protocole TCP/IP.

**Intranet** - Réplique du réseau Internet à l'intérieur d'une organisation. Ceci facilite la communication et l'échange d'information entre employés ou services.

**Logiciel de navigation** - (Browser en anglais). Encore appelé fureteur. Logiciel installé sur le poste client et qui permet d'accéder à des serveurs Web.

**Serveur** - Ordinateur dont les logiciels, les données ou certains périphériques sont partagés par des utilisateurs appelés clients, reliés en réseau.

**TCP/IP** - (*Transmission Control Protocol / Internet Protocol*). Protocole de commande de transmission/Protocole Internet. Ce protocole découpe l'information en paquets qui sont envoyés à un ordinateur désigné par une adresse IP composée de chiffres (exemple 195.201.110.1).

**URL** - (*Uniform Resource Locator*) Adresse standardisée permettant d'identifier les services ou documents sur la toile.

**Web** - Ensemble de serveurs reliés entre eux par le réseau Internet, avec le protocole HTTP.

**WWW ou W3** - (*World Wide Web*). "Toile d'araignée mondiale", sous-ensemble de l'Internet, désignant l'espace virtuel créé par des documents reliés les uns aux autres par des liens hypertexte, sans considération de distance.

**Service de rédaction de curriculum vitae****Annexe 8****1. La mission**

Nombre de manufactures et d'établissements dans le domaine de la restauration et de la vente, qui auparavant ne demandaient que de remplir un formulaire de demande d'emploi aux personnes offrant leurs services, ont récemment joint les rangs des autres entreprises. Le curriculum vitae est dorénavant de mise. Cet outil devenu indispensable au chercheur d'emploi n'est cependant pas à la portée de tous. Une grande partie de la population n'a toujours pas accès facilement à un ordinateur pour rédiger le dit document. Et même si c'était le cas, plusieurs ne possèdent pas les notions de base nécessaires à la création d'un curriculum vitae qui saura bien les représenter et vendre leurs compétences. C'est cette clientèle que la *CDEC Transaction pour l'emploi* entend rejoindre en offrant aux citoyens un service de rédaction de curriculum vitae.

**2. Les activités**

Depuis avril 1997, la rédaction de curriculum vitae est prise en charge par des professionnels qui offrent un service individualisé et adapté aux besoins du client. Ces intervenants ont ainsi créé et mis en place tous les outils de travail nous permettant d'offrir un service de qualité. Ils ont entre autres monté un *Guide pratique de rédaction de curriculum vitae*, produit un cartable d'exemples de CV à montrer aux clients et créé des canevas de curriculum vitae.

Une première rencontre avec le client permet d'établir le profil professionnel de la personne et de déterminer, selon son objectif d'emploi, comment le présenter et le rendre le plus attrayant possible pour l'éventuel employeur. Le CV est rédigé en anglais ou en français, au choix du client. Il est également possible d'obtenir une version dans chacune des deux langues.

Si le chercheur d'emploi désire une lettre de présentation pour une offre qui l'intéresse, un conseiller pourra lui en rédiger une, toujours dans la langue de son choix.

Dans la mesure du possible, les délais de production ne dépassent pas une semaine suivant la première rencontre. Une fois les documents terminés, le client reçoit une chemise contenant les copies originales ainsi que des photocopies et, s'il le désire, une copie disquette. À tout moment, il est possible d'effectuer une mise à jour ou des changements dans le curriculum vitae.

**3. Les résultats obtenus**

Grâce à une entente avec les Centres Travail-Québec (CTQ), la majeure partie de notre clientèle provient de la Sécurité du Revenu. Ainsi, les agents d'intégration nous réfèrent les personnes qui auront à effectuer de la recherche d'emploi afin que nous leur fournissions les outils nécessaires.

Depuis le début de l'année administrative, soit le 1er avril 1997, nous avons produit 83 curriculum vitae pour les CTQ répartis comme suit : 19 pour le CTQ Lachine, ce qui représente 17% de notre production; 24 pour le CTQ LaSalle soit 22% des curriculum vitae et 40 pour le CTQ Verdun pour une proportion de 36%.

Outre les CTQ, nous avons obtenu un mandat de réaffectation de la compagnie Solutia Canada suite à une mise à pied. Nous avons rédigé 26 curriculum vitae pour ces travailleurs. Ceci constitue 23% des CV produits depuis le début de nos activités.

La CDEC a de plus obtenu quelques contrats d'individus désireux de se prévaloir de nos services. Ces derniers ne représentent que 2% de nos activités à ce jour, mais constitue un créneau dans lequel *Transaction pour l'emploi* entend investir.

De plus, sur les 111 curriculum vitae produits par les employés de la CDEC depuis avril dernier, 51 ont été rédigés depuis septembre. Ce résultat constitue 46% de nos activités en trois mois.

Cette statistique est surprenante puisqu'elle coïncide avec la rédaction de curriculum vitae en tant que service établi. Peu de temps après, nous avons eu recours à une conseillère afin de coordonner ces activités à temps plein.

#### **4. Activités prévues**

Dans les mois à venir, *Transaction pour l'emploi* aura beaucoup à faire afin de donner plus d'ampleur et de visibilité à ce service. La conseillère en charge reçoit déjà, à raison de quelques heures par semaine, l'aide d'autres conseillères en emploi afin de répondre à la demande qui ne cesse de croître.

En plus de maintenir et d'entretenir nos relations avec nos partenaires des Centres Travail-Québec, nous espérons obtenir de nouveaux contrats auprès des entreprises. Pour ce faire, la CDEC va créer de la publicité sous forme de dépliant expliquant la nature du service.

Cette publicité pourra être envoyée par télécopieur aux diverses entreprises et industries du territoire desservi par *Transaction* à l'aide d'outils tel le répertoire du CRIQ. Notre banque de partenaires pourra également recevoir cette publicité afin de rejoindre les citoyens.

Une autre activité possible serait de publier des annonces publicitaires dans les journaux locaux sur notre service de rédaction de CV pour les citoyens, mais en incluant aussi tous les services de la CDEC.

**Clubs force ISO****Annexe 9**Bref rappel du mandat

En collaboration avec la BDC et le BFDR(Q), entreprendre les activités suivantes :

- obtenir du BFDRQ les subventions pour les entreprises participantes au Club Force ISO;
- publiciser la mise sur pied du Club Force ISO;
- faire le recrutement des entreprises;
- participer au lancement officiel du Club Force ISO;
- rédiger et faire signer les accords d'adhésion au Club Force ISO;
- assumer la coordination des activités avec la BDC (cédule des activités, etc...);
- facturer les clients;
- faire le suivi auprès de la clientèle et s'assurer du haut niveau de satisfaction de cette dernière;
- maintenir des relations harmonieuses avec les partenaires;
- mettre sur pied et maintenir à jour le fichier clients, incluant la facturation, les dates de remises et d'encaisse.

Activités de démarchage du 12 novembre 1997 au 23 janvier 1998

- traitement de bases de données
- envois d'information aux clientèles cibles : 204
- contacts téléphoniques : 285
- visites : 9
- nouveaux contrats : 6
- administration
- réunion

Sommaires des activités des clubs*Projet IDEE-PME H30600822*

Regroupe 8 entreprises dont la formation, en français, en vue de la certification ISO 9002 a débuté le 23 septembre 1997.

Ces entreprises sont : Entrprises Sirnay inc., Primax Technologies, Neptune Aero Marine (joint le groupe anglophone janvier 1998), Epsimage inc., Roy& Tremblay, Spécialistes AVA inc., Niran-Fab, Cofomo inc.

*Projet IDEE-PME H30600824*

Regroupe 4 entreprises pour lesquelles une première session d'information, en anglais, a eu lieu le 16 décembre 1997.

Ces entreprises sont : Consolidated Recycling, Sponex, Liquiteck inc., Neptune Aero Marine. À ces entreprises 3 autres pourront sy joindre en début d'année 1998 : Universal Packaging, Crown Packaging, International Embroidery.

#### Appel d'offres

Le 22 janvier 1998, un appel d'offres est parvenu à 4 firmes de services-conseils en vue d'une demande d'aide financière au BFDRQ pour la formation de 2 autres Clubs ISO francophones.

Démarrage de 2 nouveaux Clubs ISO d'ici le 31 mars 1998

Déjà une dizaine d'entreprises ont manifesté un intérêt à joindre un Club ISO dans les plus brefs délais : Signature service d'entretien, Proto Plus Précision, DMD inc., Auto-Chem, Clinique médicale Physergo, Emballages Esquire, Coûteux Hyundai, Steamtec, Biographix, Mr. Dreve Shaft.

Notre objectif, pour autant que notre demande d'aide financière auprès du BFDRQ soit acceptée rapidement, est de démarrer les activités de ces 2 nouveaux club en février et mars 1998.

#### Autres activités

- comité aviseur des services aux entreprises de Transaction
- consultation et formation à l'interne sur l'utilisation de la base de données du CRIQ pour Intégration plus