

CDEC TRANSACTION POUR L'EMPLOI

***RAPPORT
D'ACTIVITÉS ANNUEL
1998-1999***

Transaction pour l'emploi inc.
410, av. Lafleur bur. 50
LaSalle (Québec) H8R 3H6
Tél. : (514) 367-1891
Télé. : (514) 367-5462
<http://transaction-emploi.qc.ca>

LaSalle, le 21 juin 1999

SOMMAIRE

	Page
Présentation de l'organisme	3
Services aux entreprises	
Service-conseil en entrepreneurship	7
Service de soutien aux PME	12
Réseau GRH+	15
Réseau de formation	17
Nos Clubs ISO	18
Emploi+	19
Réseau EXTRANET	22
Cercles d'emprunt	26
Services aux individus	
Emploi+	28
Intégration+	31
Un service de rédaction de curriculum vitae	36
Soutien aux projets locaux	
Comité de survie de la Dominion Bridge	38
Comité de vigilance de Kraft Canada	39
Comité de relance de la rue Notre-Dame	40
Semaine québécoise de la Citoyenneté	41
Personne-ressource pour le Fonds de lutte contre la pauvreté	42

Présentation de l'organisme

Transaction pour l'Emploi de LaSalle, Lachine, Saint-Pierre, incorporé en 1992, est devenu une CDEC (Corporation de développement économique et communautaire) en 1997.

Sa mission

L'organisme a pour mission de **développer, stimuler, promouvoir et coordonner les initiatives locales** pour l'emploi en mettant en œuvre une stratégie concertée de développement adaptée aux besoins et aux intérêts du milieu.

Transaction a donc **ciblé six axes de développement** particuliers vers lesquels les partenaires qui en font partie ont décidé d'orienter leurs actions de façon prioritaire :

- Améliorer notre connaissance du marché du travail local;
- Développer des créneaux d'excellence;
- Susciter la création d'entreprises;
- Appuyer le développement et la croissance des entreprises existantes;
- Favoriser l'intégration et le retour au travail des sans-emploi;
- Accentuer la mise en valeur du territoire.

Ses objectifs généraux

- Faciliter les échanges et la concertation entre les différents partenaires des milieux socio-économiques, du domaine de l'éducation et des entreprises afin de contribuer au bon fonctionnement et au développement du marché du travail pour LaSalle, Lachine, St-Pierre.
- Contribuer à la maturation de projets d'affaires et à la croissance économique des futures entreprises.
- Favoriser le partenariat pour mieux relever ensemble les défis liés à l'emploi dans un esprit de complémentarité et de solidarité.

- Faciliter l'insertion professionnelle des travailleurs en difficulté d'intégration au marché du travail.

Ses objectifs spécifiques

- Offrir des services d'information sur l'entrepreneurship
- Accompagner l'entrepreneur dans ses démarches, tout au long de son parcours
- Créer une dynamique de concertation et de partenariat en entrepreneurship
- Aider la main-d'œuvre et les entreprises à s'ajuster aux conditions changeantes du marché
- Faciliter un accès rapide au marché du travail pour les chercheurs d'emploi
- Contribuer à la valorisation de la formation professionnelle
- Être un lieu de réflexion sur les facteurs de maintien et d'amélioration du caractère concurrentiel des entreprises de la région, incluant la planification des ressources humaines
- Permettre à de petites entreprises isolées d'avoir accès à des formations et/ou des programmes adaptés dont elles n'auraient pu bénéficier avec leurs seules ressources
- Faire de la formation un véritable moteur de développement économique local et permettre aux PME du territoire d'utiliser cet outil pour innover, développer des produits et des marchés et même exporter
- Élaborer conjointement avec les entreprises locales des stratégies axées sur le développement de secteurs d'activités concurrentiels, novateurs et créateurs d'emplois
- Encourager et soutenir l'entrepreneurship à tous les niveaux.

Champs d'intervention

Transaction offre des services de soutien au développement de l'entrepreneurship, de la première à la dernière étape du "*Parcours de l'entrepreneur*", généralement reconnu par les intervenants dans le domaine du démarrage d'entreprises.

Voici quelques-uns des services offerts aux individus et aux entreprises, incluant les entreprises de l'économie sociale :

- Formation technique en pré-démarrage;
- Accueil et référence en entrepreneurship;
- Atelier de formation en Innovation entrepreneuriale;
- Service-conseil pour le plan d'affaires pour les plus de 35 ans;
- Accès à Internet - Technique de recherche sur Internet;
- Conseils en financement d'entreprise;
- Diagnostic d'entreprise;
- Service-conseil en développement d'affaires;
- Gestion-conseil pour les PME;
- Réseau de formation pour les PME;

Champs d'intervention (suite)

- Coordination du Regroupement des gestionnaires de ressources humaines des entreprises du territoire, réseau GRH+;
- Clubs ISO 9000;
- Soutien à l'exportation;
- Dotation;
- Reclassement;
- Coordination de cercles d'emprunt (micro-crédit)
- Coordination du comité d'implantation d'une SOLIDE

En 1997, Transaction pour l'emploi a pris l'initiative de mettre en place la "*Table des partenaires en entrepreneurship*", regroupant tous les partenaires qui interviennent en entrepreneuriat. Cette concertation locale a déjà permis la mise en place de sessions d'information ambulantes données à différents groupes par Transaction et ses partenaires afin de faire la promotion des ressources existantes dans le territoire.

Aux travailleurs autonomes, Transaction offre un éventail de services, allant de l'accueil à la formation en passant par la gestion-conseil, jusqu'à la possibilité d'utiliser les bureaux de Transaction pour rencontrer leurs clients.

Au niveau du financement, Transaction travaille depuis quelques années déjà à la mise en place d'une **SOLIDE**, un fonds de capital de risque local initié par le Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec, et vient de lancer son premier Cercle d'emprunt, une formule originale donnant accès à du micro-crédit pour les nouveaux entrepreneurs.

Informations générales sur l'organisme

CDEC Transaction pour l'emploi
410, Lafleur, bureau 50
LaSalle (Québec) H8R 3H6

Téléphone : (514) 367-1891
Télécopieur : (514) 367-5462
Adresse électronique : www.transaction-emploi.qc.ca
Effectifs de l'organisme : 15 employés réguliers
Numéro d'enregistrement CSST : 72922923

Services aux entreprises

- Entrepreneurship
- Soutien aux PME
- Réseautage
- Clubs ISO
- Emplois +
- Réseau Extranet
- Cercles d'emprunt

Service-conseil en entrepreneurship

Mission :

La mission du **Service-conseil en entrepreneurship de LaSalle, Lachine, Saint-Pierre** est de contribuer à la maturation de projets d'affaires et à la croissance économique des futures entreprises.

Activités :

Le Service-conseil **en entrepreneurship** est plus qu'un simple service de références. C'est un service ressources à l'entrepreneur, depuis sa demande d'information tout au long de son parcours. Il regroupe un service de références des ressources offertes aux entreprises 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.

Cette ressource signifie, pour les clients, 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 par la revitalisation socio-économique.

Le **Service-conseil en entrepreneurship** 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 ceux offerts par nos partenaires en entrepreneurship.

Activités (suite):

Parmi les services offerts sur place, on retrouve :

- 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-culturelles afin de les informer sur les services de Transaction 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 STRATEGIS
- Formation sur Internet

Résultats pour 1998-1999

L'un des objectifs poursuivis par Transaction pour l'Emploi, 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 tirent déjà 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.

Tableau récapitulatif des activités du service

ACTIVITÉS	RÉALISATIONS	NB DE CLIENTS RENCONTRÉS
1. Conseils individuels en entrepreneurship	130	130
2. Conférences entrepreneurship	6	139
3. Sessions ambulantes	5	192
4. Réunions CRDÍM (préparation de l'événement « Objectif entrepreneurship »)	14	
5. Comité organisateur « Concours Devenez Entrepreneur »	15	
6. Rencontres de la Table des Partenaires en entrepreneurship	7	
Total des clients rencontrés durant l'exercice 98-99		461

▪ 1. Clients en entrepreneurship : 130

Les conseillers ont principalement été sollicités pour répondre à des demandes d'informations, valider l'idée d'affaire et prodiguer des services-conseils en prédémarrage. Un suivi a été effectué jusqu'aux phases de démarrage et de post-démarrage de l'entreprise.

▪ 2. Conférences en entrepreneurship : 6

- Mardi 7 avril 1998, Cégep de Rosemont
 Resp. : Marc Corbeil
 Sujet : Le réseautage
 Nombre de personnes présentes : 37
 Type de clientèle : 30 entrepreneurs participants au Concours Devenez Entrepreneur(e)

Conférences en entrepreneurship (suite)

- Lundi 27 avril 1998, Commission scolaire Ste-Croix
Resp. : Marc Corbeil
Sujet : Le potentiel entrepreneurial
Nombre de personnes présentes : 19
Type de clientèle : 19 étudiants en entrepreneurship
- Mercredi 29 avril 1998, Cégep André-Laurendeau
Resp. : Marc Corbeil
Sujet : La distinction juridique entre la raison sociale et l'incorporation
Nombre de personnes présentes : 20
Type de clientèle : 20 étudiants en démarrage d'entreprises
- Jeudi 21 mai 1998, Magazine l'Autonome
Resp. : Marc Corbeil
Sujet : Le réseautage
Nombre de personnes présentes : 14
Type de clientèle : 14 travailleurs autonomes
- Vendredi 17 juillet 1998, Regroupement des Organismes communautaires de Lachine
Resp. : Marc Corbeil
Sujet : Conséquences juridiques du contrat
Nombre de personnes présentes : 23
Type de clientèle : 6 représentants d'organismes communautaires
17 clients de ces organismes
- Mardi 15 décembre 1998, Groupe des Pairs des Éditeurs
Resp. : Marc Corbeil
Sujet : L'entrepreneurship chez les nouveaux éditeurs et le problème de la vente
Nombre de personnes présentes : 26
Type de clientèle : 26 éditeurs de magazines

3. Sessions ambulantes en entrepreneurship : 5

- Vendredi 3 avril 1998, C.F.P. Lachine
Resp. : Marc Corbeil
Sujet : Les ressources disponibles sur le territoire au niveau de l'entrepreneurship
Nombre de personnes présentes : 26
Type de clientèle : 26 étudiants
- Jeudi 28 mai 1998, Collège Administration et Commerce de Lasalle
Resp. : Marc Corbeil
Sujet : Les ressources disponibles sur le territoire au niveau de l'entrepreneurship
Nombre de personnes présentes : 59
Type de clientèle : 59 étudiants

Sessions ambulantes en entrepreneurship (suite)

- Mardi 3 novembre 1998, Collège Administration et Commerce de Lasalle
Resp. : Marc Corbeil
Sujet : Les ressources disponibles sur le territoire au niveau de l'entrepreneurship
Nombre de personnes présentes : 64
Type de clientèle : 64 étudiants
- Mercredi 20 janvier 1999, École Dalbé-Viau (Lachine)
Resp. : Marc Corbeil
Sujet : Les ressources disponibles sur le territoire au niveau de l'entrepreneurship
Nombre de personnes présentes : 18
Type de clientèle : 18 étudiants
- Jeudi 28 janvier 1999, Commission scolaire Marguerite-Bourgeoys
Resp. : Marc Corbeil
Sujet : Les ressources disponibles sur le territoire au niveau de l'entrepreneurship
Nombre de personnes présentes : 25
Type de clientèle : 25 promoteurs de projets d'entreprises

▪ 4. Réunions CRDÎM : 14

Ces réunions visaient à élaborer un événement majeur en entrepreneurship, les 9 et 10 juin 1999. Le représentant de Transaction a participé à toutes les réunions et a consacré au moins 50 heures de travail à ces activités. Plus de 50 organismes intervenant en entrepreneurship ont participé à cette activité.

Resp. : CRDÎM : Marc Corbeil

▪ 5. Réunions Concours Devenez Entrepreneur-e : 15

Ces réunions visent à préparer la 8^e édition de la version locale du Concours Devenez Entrepreneur-e. Huit organismes locaux participent à ces activités régulières.

Resp. : Marc Corbeil, Daniel Dufour

▪ 6. Rencontres Table des Partenaires en entrepreneurship : 4

Ces rencontres visent à permettre l'harmonisation des services en entrepreneurship offerts sur le territoire de LaSalle, Lachine et Saint-Pierre. Huit organismes locaux participent à ces activités régulières.

Resp. : Marc Corbeil

SERVICE DE SOUTIEN AUX PME

Mission

Notre mission est d'analyser sur le terrain, les besoins et les difficultés rencontrés par les entreprises et leur proposer des pistes de solutions concrètes.

Méthodes utilisées

Pour approcher les PME

- Participation à différentes activités
- Participation à des déjeuners-conférences ou à des « 5 à 7 » organisés par les partenaires de Transaction (SDAC de Lachine, Chambre de commerce du Sud Ouest, etc.)
- Utilisation du réseau d'entreprises déjà clientes de Transaction pour l'emploi
- Envoi de pochettes décrivant les différents services de la CDEC et suivi.
- Contacts téléphoniques directs avec les responsables d'entreprises
- Suivi d'appels d'entreprises demandant de l'aide dans différents domaines (les ressources humaines, la qualité, l'exportation, les subventions gouvernementales, le financement d'entreprises)

Pour aider les PME

- **Des visites d'entreprises**

Ces visites comportent deux volets :

- Une visite des lieux physiques, en compagnie du ou des responsables d'entreprise. Cette visite des ateliers, lieux de production ou de stockage permet en effet d'évaluer le potentiel technologique, les difficultés que peuvent rencontrer certaines compagnies, leur

Méthodes utilisées (suite)

besoin en investissement ou en personnel, leurs besoins parfois de se localiser dans des locaux plus grands, plus accessibles ou mieux structurés.

- Le deuxième volet est une entrevue avec le ou les dirigeants permettant de mieux connaître l'entreprise, son histoire, son évolution, ses difficultés et ses besoins.

Après chaque visite d'entreprise, un compte-rendu est rédigé de façon systématique.

- **Des diagnostics d'entreprise**

Suivant la situation, le conseiller diagnostique la situation de l'entreprise et sa problématique et rédige un rapport, qui préconise différentes actions, stratégies à mettre en œuvre, contacts à établir, démarches administratives à effectuer.

De nombreuses recherches sur Internet permettent d'aller chercher les plus récentes informations concernant par exemple les nouvelles mesures gouvernementales. Stratégis est quotidiennement utilisé dans de nombreux dossiers.

Dans certains cas, ne pouvant seul aider le dirigeant d'entreprise, le conseiller réfère son client aux différents partenaires de Transaction. Des références ont été effectuées notamment à la BDC, Emploi Québec, Ressources Humaines Canada, Développement Économique Canada, Statistique Canada, aux commissaires industriels de Lachine et de LaSalle, à la Commission scolaire Marguerite-Bourgeoys, au Cégep André-Laurendeau et au Ministère des Relations avec les Citoyens et de l'Immigration (MRCI).

- **Des suivis d'entreprises**

Parmi les entreprises qui ont bénéficié des conseils de Transaction, la majorité est toujours en contact régulier avec l'un ou l'autre des différents départements de Transaction, que ce soit le service Exportation, les club ISO, le Réseau de formation ou le Réseau des Gestionnaires en Ressources Humaines (GRH+).

La présence des gestionnaires en ressources humaines aux réunions mensuelles du Réseau GRH+ permet un suivi régulier de *Transaction pour l'emploi* auprès de ces entreprises.

Résultats 98-99

Au cours de cet exercice 98/99, 48 entreprises ont été soutenues, soit à travers des rencontres ponctuelles, des visites d'entreprises, des réponses à des demandes d'informations, des services-conseil en gestion, des conseils en financement, etc. Une quinzaine d'entreprises ont bénéficié d'un diagnostic complet, d'un plan d'action et d'un suivi régulier.

Au cours de nos visites, toutes les entreprises ont été sensibilisées au bogue de l'an 2000. Suite à l'intervention de la CDEC Transaction pour l'emploi dans ces entreprises, nous avons pu constater la création de plus de 60 emplois de tout niveau hiérarchique.

RÉSEAU GRH+

Mission

Fondé en juin 1998, à l'initiative de Transaction pour l'emploi, le réseau regroupe des directeurs de ressources humaines de différentes entreprises du territoire intéressés à se rencontrer sur une base régulière afin d'échanger sur des sujets d'intérêt commun directement reliés à leur mandat de gestionnaire.

La formule retenue est simple, souple et s'adapte facilement aux besoins exprimés. Elle prend la forme de déjeuners-causeries tenus une fois par mois, tôt le matin, dans les locaux de Transaction pour l'emploi. Un conférencier invité présente une courte introduction au thème de discussion choisi pour la rencontre.

Ensuite, les participants autour de la table échangent sur des cas vécus dans leurs entreprises, partagent leurs expériences, s'informent mutuellement sur les nouvelles tendances, etc. Les rencontres se déroulent en toute convivialité, en petits groupes d'au plus 12 à 15 participants. L'objectif premier est de discuter et d'échanger avec d'autres personnes occupant les mêmes fonctions dans des entreprises voisines.

Une soixantaine d'entreprises ont été contactées pour leur proposer une adhésion au Réseau GRH+.

Une quinzaine de membres réguliers participent activement aux déjeuners-causeries organisés dans les locaux de Transaction pour l'emploi.

Voici la liste des rencontres, des thèmes discutés et des personnes-ressources invitées.

Réseau GHR+

Date	Thème	Conférencier
Le 8 mai 1998	1 ^{er} rencontre démarrage	
Le 19 juin 1998	2 ^{ème} rencontre démarrage	
Le 21 août 1998	Les tests de sélection	Madame Catherine Hivon Commission scolaire Marguerite-Bourgeoys
Le 25 septembre 1998	"La politique salariale comme outil de gestion stratégique"	Monsieur Christian Proulx Vice-président des ressources humaines pour l'ensemble des compagnies et filiales du groupe Biochem Pharma
Le 30 octobre 1998	"Le recrutement et ses difficultés"	Monsieur Serge Lefebvre Directeur des ressources humaines pour le groupe Bombardier Aéronautique
Le 27 novembre 1998	"L'équité salariale"	Monsieur Robert Lacasse Directeur des ressources humaines Solutia Canada
Le 29 janvier 1999	"La santé et sécurité au travail"	Monsieur Jean-Guy Désilet Conseiller CSST Vice-président aux relations avec les clientèles et les partenaires
Le 5 mars 1999	"La gestion de la performance"	Monsieur Robert Beaudoin Directeur des ressources humaines pour Bédarco Nooter et Mme Florence Sallave
Le 7 avril 1999	"L'équité salariale, comment définir votre stratégie"	Monsieur Richard Saucier Spécialiste en équité salariale Saucier et associés.
Le 7 mai 1999	"Expériences concrètes en prévention SST"	Monsieur Ronald Hébert Responsable Santé Sécurité GEC-Alshtom
Le 18 juin 1999	"Les nouvelles tendances en matière de négociations collectives"	Monsieur Alain Foisy Chef de la dotation et des relations industrielles FTQ

RÉSEAU DE FORMATION

Mission

Créé depuis 1996 en partenariat avec les entreprises, les institutions d'enseignement et les comités sectoriels, le Réseau de formation a pour mission principale:

- De sensibiliser les entreprises à bien investir leur budget de formation
- De les aider à bâtir un plan de formation correspondant à leurs besoins
- De regrouper les PME, afin de constituer des groupes homogènes de travailleurs ayant des besoins de formations similaires.

Activités

- Répondre aux questions des entreprises sur les modalités de la loi 90.
- Analyser globalement les besoins des entreprises en matière de formation.
- Référer les entreprises aux partenaires si besoin (Emploi Québec, Cégep, Commission scolaire etc..)
- Aider les entreprises à bâtir leur plan de formation
- Mettre en place des formations en partenariat avec les établissements d'enseignement.

Résultats

Au cours de cet exercice, 98 entreprises ont été contactées pour analyser leurs besoins de formation.

Plusieurs actions de formations ont été mises en place dans les entreprises conseillées par Transaction et ce, en relation avec nos partenaires du territoire.

NOS CLUBS ISO

Mission :

Mettre sur pied, coordonner, administrer et assurer le suivi des Clubs ISO pour le bénéfice des PME désireuses d'être accréditées ISO 9001 ou 9002.

Activités :

- Envoi d'information et démarchage auprès des entreprises cibles;
- Démarrage et suivi des activités des clubs en collaboration avec nos partenaires dans ce projet : Développement Économique Canada et la Banque de Développement du Canada.
- Suivi auprès des entreprises.

Résultats

- Le premier club de 8 entreprises mis en place en 1997 est maintenant terminé. Les entreprises sont en processus d'audition et d'accréditation.
- 3 clubs ISO sont actuellement en activités.
- À la fin mars 1999, les dernières places disponibles dans l'un des clubs ont été comblées, ce qui porte à 24 le nombre de PME qui auront pu bénéficier de ce service.

EMPLOI+

Un service innovateur de présélection de la main-d'œuvre

Mission

Constatant qu'il y avait sur le territoire à la fois des chercheurs d'emploi et des entreprises à la recherche de main-d'œuvre mais qu'il n'existait aucun mécanisme permettant de les mettre en contact, Transaction pour l'emploi a créé, en 1993, le service de présélection et de placement *Emploi+*.

Depuis cette date, *Emploi+* a toujours eu comme principale préoccupation l'intégration et le retour au travail des demandeurs d'emploi, de même que le développement et la croissance des entreprises existantes.

Emploi+ a donc développé un partenariat innovateur, à la fois avec un grand nombre d'entreprises de la région de Montréal ainsi qu'avec plus de 55 organisations susceptibles d'avoir des chercheurs d'emploi parmi leurs membres ou leurs clients. Plusieurs de ces partenaires sont aussi voués à l'intégration des nouveaux arrivants au marché du travail québécois, ce qui permet à *Emploi+* de contribuer au développement de relations inter-culturelles harmonieuses entre travailleurs et employeurs d'origines diverses.

La mission d'*Emploi+* est donc d'offrir un service gratuit de présélection de la main-d'œuvre aux entreprises de l'île de Montréal, ce service permettant aux employeurs d'avoir accès rapidement à une banque de candidats à la recherche d'un emploi. De cette façon, *Emploi+* aide à mieux jumeler l'offre et la demande et participe activement aux placements de plusieurs centaines de chercheurs d'emploi chaque année.

Moyens et particularités d'Emploi+

Au fil des ans, *Emploi+* s'est constitué une banque de plusieurs centaines d'entreprises manufacturières ou de service, qui, quotidiennement, proposent des offres d'emploi dans divers secteurs d'activités. Ces offres d'emploi sont instantanément télécopiées aux organismes partenaires qui nous renvoient par fax les CV correspondant au profil recherché. Il est à noter que les offres d'emplois reçues chez *Emploi+* ne se retrouvent généralement ni

Moyens et particularités d'Emploi+ (suite)

dans les journaux ni dans les guichets, ce sont donc des emplois non-annoncés publiquement.

Emploi+ effectue une sélection très sévère parmi les CV reçus et propose à l'employeur ceux correspondant à ses exigences.

De part sa structure, ses moyens d'actions innovants et rapides, *Emploi+* est en mesure de répondre très rapidement aux demandes des entreprises situées partout sur le territoire de la grande région de Montréal.

Grâce à des outils informatiques spécialement développés par Transaction pour l'emploi, les conseillers d'*Emploi+* sont en mesure d'analyser, de codifier, d'indexer et de gérer efficacement des milliers de CV nous provenant des chercheurs d'emploi.

Le service *Emploi+* est particulièrement apprécié des organismes partenaires car ces derniers n'ont que très peu le temps et les moyens de prospector les entreprises désireuses de leur confier leurs offres d'emplois.

Activités

Emploi+ a comme principales activités :

- 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 un 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 de chercheurs d'emploi reçus directement à nos bureaux.

Résultats statistiques d'Emploi+

60 enregistrements sélectionnés

Code	Statistiques sur les emplois	État	Date
1669		Réouverte	24 Février 1999
1733		Réouverte	24 Février 1999
1735		Réouverte	24 Février 1999
1754		Réouverte	24 Février 1999
19990:		Ouverte	5 Février 1999
19990:		En attente	6 Avril 1999
19990:		Réouverte	31 Mai 1999
19990:		Ouverte	26 Mars 1999
19990:		Ouverte	29 Mars 1999
19990:		En attente	27 Avril 1999
19990:		Ouverte	8 Avril 1999
19990:		Ouverte	13 Avril 1999
19990:		En attente	17 Mai 1999
19990:		En attente	17 Mai 1999
19990:		En attente	17 Mai 1999
19990419-007	Echantillonneur	9444	Centre Saint-Michel

Figure 1 Demande informatisée des statistiques d'Emploi+

Quantités	Période courante		Période précédente		Demandes en banque	
	De	Au	De	Au	De	Au
	1 Avril 1998	31 Mars 1999	1 Avril 1997	31 Mars 1998	2 Février 1993	17 Juin 1999
Offres emploi		548		350		2131
Postes ouverts		1154		648		4078
Candidats proposés		2923		1726		8771
Immigrants		930		473		2759
Autres		1993		1253		6018
Entrevues effectuées		492		506		2273
Immigrants		171		181		760
Autres		321		325		1513
Candidats placés		238		220		964
Immigrants		92		89		336
Autres		146		131		628

Figure 2 Statistiques annuelles d'Emploi+

Réseau EXTRANET

Contexte

La CDEC *Transaction pour l'emploi* offre divers services aux entreprises et aux futurs entrepreneurs de la région du sud-ouest de l'île de Montréal.

Parmi ces services, notons la formation des travailleurs, l'aide à la certification ISO, l'entrepreneuriat, les cercles d'emprunt, etc.

Les difficultés techniques vécues par *Transaction pour l'emploi* face à la réalisation de ces objectifs se situaient principalement au niveau de la disponibilité de l'information et son partage parmi les conseillers de l'organisation. En effet, en l'absence d'une base de données commune, chaque conseiller conservait les données en sa possession dans ses dossiers; il y a donc là un danger de dédoublement d'efforts et d'incohérence.

Par conséquent, il était devenu évident que la seule façon de travailler en collaboration étroite était d'avoir une base de données commune où chaque conseiller mettrait à jour ses dossiers, qui seraient alors disponibles pour consultation par ses collègues.

Ceci permettrait donc de mettre en place une synergie permettant à chacun de profiter des efforts des autres.

La deuxième phase du projet, dans sa suite logique, est de permettre aux partenaires externes de *Transaction pour l'Emploi* l'accès à cette base de donnée intégrée à travers la mise en place d'un réseau EXTRANET.

Activités

1. Mise en place d'une base de données « Services aux entreprises »

L'objectif de cette base de données commune est de gérer en interaction avec nos partenaires externes un répertoire des entreprises de la région couverte par la CDEC *Transaction pour l'Emploi* afin de répondre aux besoins énoncés ci-dessus.

Activités (suite)

On peut ainsi connaître les coordonnées de l'entreprise, ses domaines d'activités, les personnes ressources avec qui nos conseillers peuvent dialoguer.

De plus, chaque utilisateur du Réseau EXTRANET vient bonifier la base de données à travers le partage des informations concernant ses entreprises-clientes.

De plus, quand un conseiller de *Transaction pour l'emploi* fait affaire avec une entreprise il peut remplir une fiche d'information dans laquelle il décrira toutes les démarches qu'il a faites.

Ainsi, lorsque qu'un conseiller veut approcher une nouvelle entreprise pour lui offrir des services, la première chose qu'il doit faire est de consulter la base de données. Il sait ainsi immédiatement si cette entreprise a déjà été approchée par un ou plusieurs de ses collègues. Il peut donc ainsi adapter son approche en fonction des renseignements déjà colligés dans les fiches d'information.

Par ailleurs, du fait que les services *Emploi+* et *Intégration Plus* font également affaire avec les entreprises que nous ciblons comme clients, il était logique de leur donner accès à cette base de données. D'autant plus que d'un point de vue marketing, les entreprises auxquelles nous offrons des services de placement sont des candidates potentielles pour les autres services offerts par *Transaction pour l'emploi* puisque nous avons généralement déjà des liens privilégiés avec elles.

État d'avancement du projet

La base de données est du type client-serveur c'est-à-dire une base de données centralisée et accessible par tous les employés de *Transaction pour l'emploi* à travers un réseau de télécommunication local.

Pour faciliter l'implantation d'une telle application, celle-ci a été découpée en plusieurs modules. Le premier module qui concernait la création et la mise à jour du répertoire entreprises a été installé au mois d'octobre 1998.

Le dernier module qui permet une gestion intégrale de toutes les activités de *Transaction pour l'emploi* a été mis en route au début de Janvier 1999.

La première étape d'importance lors de la mise en route d'une nouvelle base de données est la récupération de toutes les données qui sont disséminées sur plusieurs fichiers. Ces données doivent être validées, corrigées et épurées. Cette étape est maintenant terminée.

A part les problèmes inévitables d'ajustement mineurs, la mise en route s'est faite sans heurts et dès le début de mars, la base de données est devenue le seul support d'information de toutes les activités de *Transaction pour l'emploi*.

Activités (suite)

2. Réseau Extranet

Comme il a été mentionné plus haut, un des objectifs visés avec la mise en place d'une base de données sur les entreprises est de donner accès à nos partenaires externes à une partie de l'information qu'elle contient. Ces partenaires pourront également enrichir cette base de données afin de constituer un centre de documentation sur toutes les entreprises de la région du sud-ouest de l'île de Montréal.

Cette façon de faire est maintenant techniquement possible grâce à des moyens de communication basés sur un Extranet.

Toutefois la technologie Extranet nécessite certaines règles de sécurité et de filtrage de l'information en fonction des droits d'accès du partenaire.

Un prototype sera donc développé afin de valider la performance, les règles d'accès et de sécurité et éventuellement les besoins en outils spécialisés pour assurer la sécurité du site.

Par la suite, un module sera développé afin d'être intégré à la base de données. Ce module permettra de configurer les droits d'accès d'un partenaire qui voudrait utiliser notre base de données. Il permettra ainsi de développer de nouveaux services Extranet sans devoir modifier à chaque fois le noyau de base du système de gestion de la base de données.

3. Le serveur

Étant donné l'importance que prend aujourd'hui Internet pour une entreprise comme *Transaction pour l'emploi*, une ligne dédiée d'accès direct à Internet a été installée. Le serveur de la base de données sert également de serveur pour héberger notre site Internet et de serveur de courrier électronique. De plus, il est utilisé comme passerelle afin de permettre aux employés d'avoir accès au réseau Internet et d'envoyer et recevoir leur courrier électronique et ce, directement de leur poste de travail.

Activités (suite)

4. Autres outils actuellement à l'étude pour faciliter l'accès aux services de la base de données

La diffusion de nos services se fait maintenant via notre bulletin mensuel « Trans-Fax » ou par envoi de fax aux entreprises.

La méthode actuelle consiste à faire une extraction des données de la banque de données et d'exporter ceci vers un logiciel d'envoi par fax modem. Ceci est long et doit généralement être fait par l'informaticien.

Tout conseiller de *Transaction pour Emploi* devrait être autonome pour ce faire et devrait donc être en mesure de créer sa liste d'envoi et l'envoyer par fax ou courrier sans intermédiaire.

Ce genre d'outils ainsi que plusieurs autres sont actuellement développés en fonction des besoins afin de maximiser l'utilisation des données de la base de données.

Annexes

Quelques exemples de formulaires de renseignements de la base de données Entreprises

4e Dimension - [Entreprises]
 Fichier Edition Outils Fenêtres Requêtes Aide

Base de données des entreprises Fiche 201 sur 347

Nom entreprise
Instruments Solaires

Adresse 9999, rue Léger **Ville** LaSalle **Province** Québec **Cde postal** H8N 2L8

Nbre employés 5 à 19 **Site internet**

Téléphone 514-363-9999 **Télécopie** 514-363-8888 **Mailing**

Notes

Inscription 24 Juillet 1998 rbanget
Modification 22 Juin 1999 r.banget

Client Emplois+
Partenaire emplois+
Serv. Communautaires

Activité principale		Sous-activité	
Fabrication de produits informatiques et électroniques		Instruments de navigation, de mesure, de commande et médicaux	
Fabrication de matériel, d'appareils, et de composants électriques		Fabrication de matériel électrique	

	Nom contact	Prénom	Fonction	Responsabilité	Téléphone	Poste
Mr	Duratomic	Alexis	Président	Administration	514-363-9999	

Fiche d'information				
Sujet	Public	Inscription		Notes
Formation ISO9002	<input type="checkbox"/>	3 Nov 1998	f.sallenave	L'entreprise a entrepris une démarche de qualité afin d'obtenir la cer

Figure 1 – Formulaire de renseignements sur une entreprise

Annexes (suite)

The screenshot shows a software window titled "4e Dimension - [Entreprises]". The menu bar includes "Fichier", "Edition", "Outils", "Fenêtres", and "Aide". The toolbar contains various icons for file operations. The main window displays "Contact pour Instruments Solaires" with a page indicator "1 sur 1".

On the left side, there is a vertical panel with buttons: "Premier", "Précédent", "Suivant", "Dernier", "Enregistrer", "Supprimer", and "Annuler".

The main contact form contains the following fields:

- Titre:** Mr (dropdown menu)
- Nom:** Duratonic
- Prénom:** Alexis
- Fonction:** Président
- Responsabilité:** Administration (dropdown menu)
- Téléphone:** 514-363-9999
- Poste téléphon.:** (empty field)
- Télécopie:** 514-363-8888
- Courriel:** (empty field)
- Notes:** (empty text area)

At the bottom, there is a summary table:

Inscription	22 Juin 1999	r.banget
Modification	22 Juin 1999	r.banget

Figure 2 – Information sur un contact de l'entreprise

Annexes (suite)



4e Dimension - [Entreprises]
 Fichier Edition Outils Fenêtres Aide

Fiche d'information Instruments Solaires 1 sur 1

Sujet ISO

Nom interlocuteur Raph SanSoucys

Date de relance 00-00-00

Code de dossier **Document public**

Description de l'intervention

L'entreprise a entrepris une démarche de qualité afin d'obtenir la certification ISO 9002. J'ai transmis toutes les informations concernant nos clubs ISO. Après relance de Monsieur Dugal, j'ai appris que l'entreprise était trop avancée dans la démarche de certification pour que cette formation soit intéressante. En revanche, Monsieur Dugal a regretté ne pas avoir connu la CDEC plus tôt, car il a cherché ce genre de services voici 1 an sans succès. Il saura faire appel à nous en cas de besoin.

Inscription 3 Novembre 1998 f.sallenave **Modification** 22 Juin 1999 f.banget

Figure 3 – Fiche d'information sur une rencontre avec un interlocuteur de l'entreprise

Cercles d'emprunt

Mission :

Depuis le 18 janvier 1999, nous avons été nommé organisme porteur de Cercles d'emprunt pour la région de LaSalle, Lachine, Saint-Pierre et Verdun .

Ce nouveau programme financé par le Fonds de lutte pour la pauvreté s'adresse aux personnes dont les revenus sont précaires et qui, bien qu'exclues des circuits financiers conventionnels, sont déterminées à prendre leur place dans l'économie par la mise sur pied d'une micro-entreprise ou d'emplois autonomes.

Activités :

Après avoir expliqué aux différents intervenants du milieu les principes de base des Cercles d'emprunt, Transaction a reçu les candidatures des futurs participants et constitué un premier groupe dont les participants se sont retrouvés en formation de 30 heures sur le pré-démarrage d'une entreprise.

Résultats

Un premier groupe est donc actuellement en fonctionnement. Il poursuit dans les locaux de Transaction, sa formation en entrepreneurship.

Services aux individus

- Emploi+
- Intégration+
- Rédaction de cv

EMPLOI+

Un service innovateur de présélection de la main-d'œuvre

Mission

Constatant qu'il y avait sur le territoire à la fois des chercheurs d'emploi et des entreprises à la recherche de main-d'œuvre mais qu'il n'existait aucun mécanisme permettant de les mettre en contact, Transaction pour l'emploi a créé, en 1993, le service de présélection et de placement *Emploi+*.

Depuis cette date, *Emploi+* a toujours eu comme principale préoccupation l'intégration et le retour au travail des demandeurs d'emploi, de même que le développement et la croissance des entreprises existantes.

Emploi+ a donc développé un partenariat innovateur, à la fois avec un grand nombre d'entreprises de la région de Montréal ainsi qu'avec plus de 55 organisations susceptibles d'avoir des chercheurs d'emploi parmi leurs membres ou leurs clients. Plusieurs de ces partenaires sont aussi voués à l'intégration des nouveaux arrivants au marché du travail québécois, ce qui permet à *Emploi+* de contribuer au développement de relations inter-culturelles harmonieuses entre travailleurs et employeurs d'origines diverses.

La mission d'*Emploi+* est donc d'offrir un service gratuit de présélection de la main-d'œuvre aux entreprises de l'île de Montréal, ce service permettant aux employeurs d'avoir accès rapidement à une banque de candidats à la recherche d'un emploi. De cette façon, *Emploi+* aide à mieux jumeler l'offre et la demande et participe activement aux placements de plusieurs centaines de chercheurs d'emploi chaque année.

Moyens et particularités d'Emploi+

Au fil des ans, *Emploi+* s'est constitué une banque de plusieurs centaines d'entreprises manufacturières ou de service, qui, quotidiennement, proposent des offres d'emploi dans divers secteurs d'activités. Ces offres d'emploi sont instantanément télécopiées aux organismes partenaires qui nous renvoient par fax les CV correspondant au profil recherché. Il est à noter que les offres d'emplois reçues chez *Emploi+* ne se retrouvent généralement ni

Moyens et particularités d'Emploi+ (suite)

dans les journaux ni dans les guichets, ce sont donc des emplois non-annoncés publiquement.

Emploi+ effectue une sélection très sévère parmi les CV reçus et propose à l'employeur ceux correspondant à ses exigences.

De part sa structure, ses moyens d'actions innovants et rapides, *Emploi+* est en mesure de répondre très rapidement aux demandes des entreprises situées partout sur le territoire de la grande région de Montréal.

Grâce à des outils informatiques spécialement développés par Transaction pour l'emploi, les conseillers d'*Emploi+* sont en mesure d'analyser, de codifier, d'indexer et de gérer efficacement des milliers de CV nous provenant des chercheurs d'emploi.

Le service *Emploi+* est particulièrement apprécié des organismes partenaires car ces derniers n'ont que très peu le temps et les moyens de prospecter les entreprises désireuses de leur confier leurs offres d'emplois.

Activités

Emploi+ a comme principales activités :

- 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 un 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 de chercheurs d'emploi reçus directement à nos bureaux.

Résultats statistiques d'Emploi+

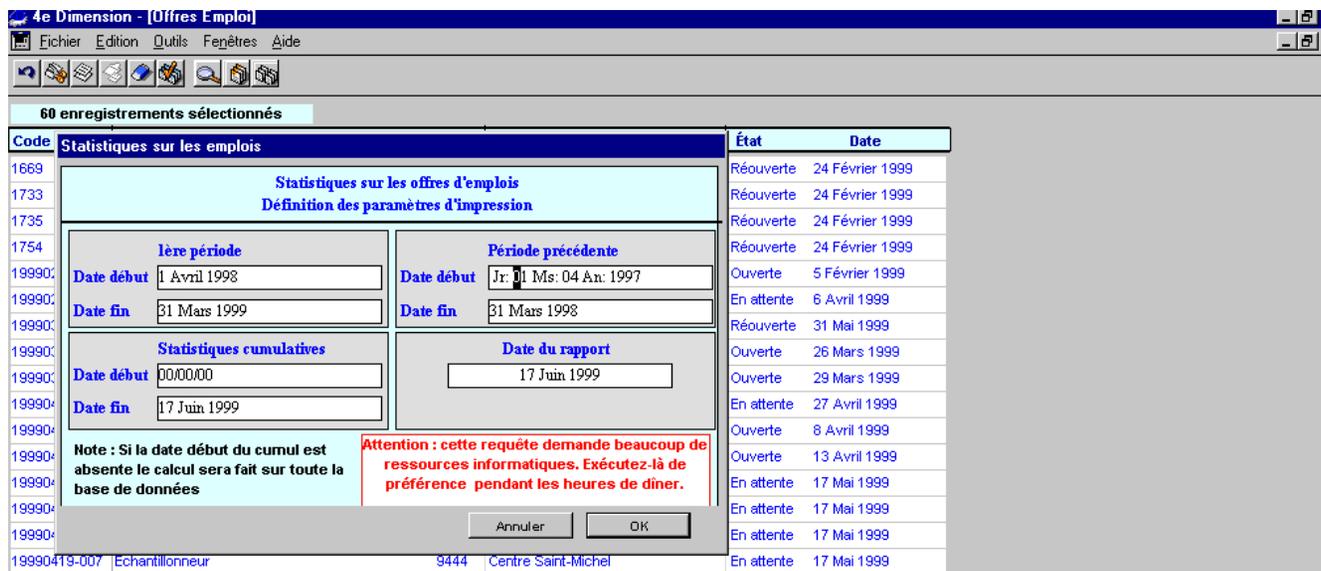


Figure 1 Demande informatisée des statistiques d'Emploi+

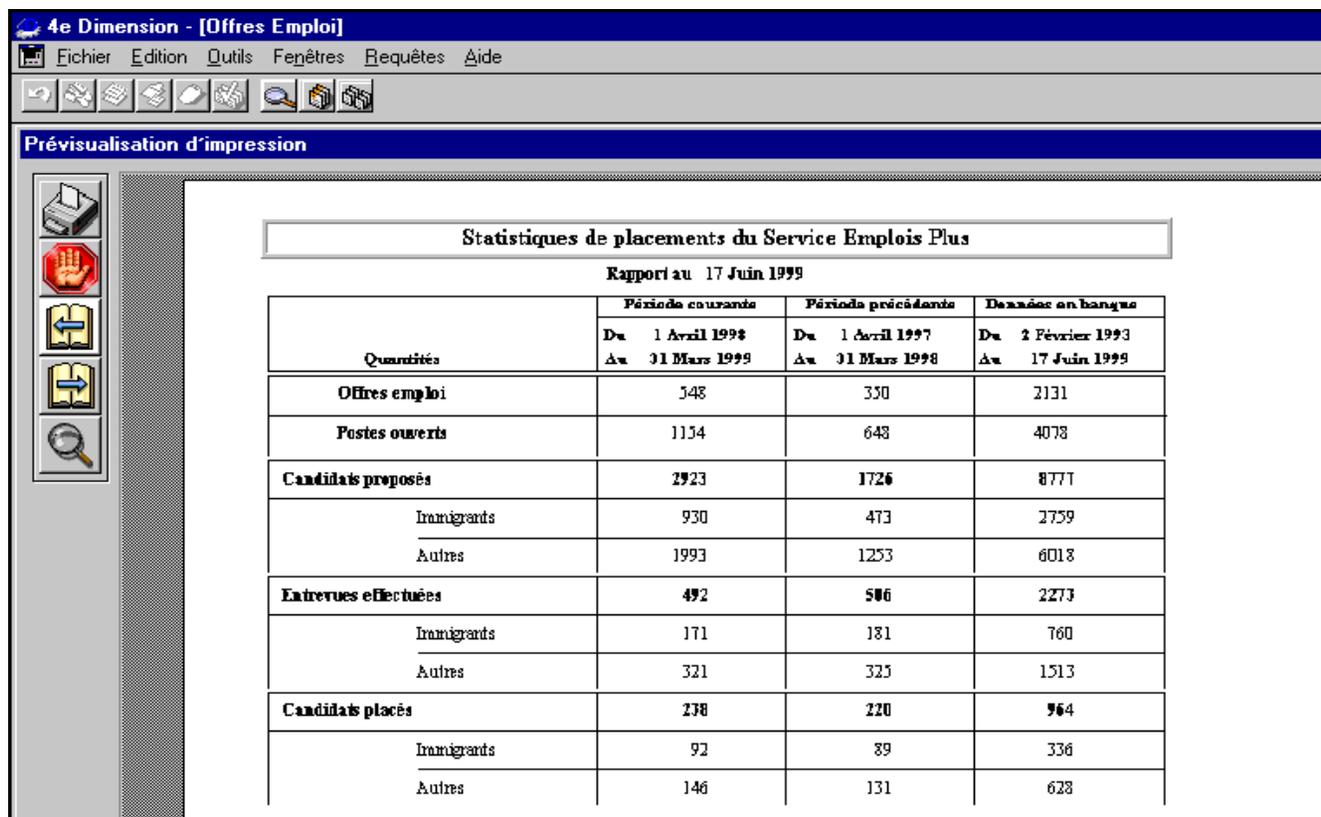


Figure 2 Statistiques annuelles d'Emploi+

INTÉGRATION+

Un service d'intégration individualisée

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'emploi particulièrement adaptées 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 ("cold 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 :
- L'approche téléphonique directe aux entreprises ("cold call")
- Lecture des offres dans les journaux
- Analyse des sites d'offres d'emploi sur l'Internet
- Analyse des offres d'emploi du service Emplois +

Résultats

L'exercice annuel du service Intégration+ couvre la période allant du 1^{er} septembre au 31 août de l'année suivante. Le présent rapport couvre donc la période allant du 1^e sept.98 au 4 juin 1999, soit 9 mois, pour le contrat 98/99.

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

ACTIVITÉS couvrant une période de 9 mois	97/98	98/99
Nombre de candidats rencontrés	150	231
Dossiers retournés au CLE	53	74
Candidats placés	47	89
Salaire moyen	10.57\$	11.81\$
% de placement	48.4%	56.7%

Il est à noter que pour la période du 1^e sept. 97 au 31 août 98, contrat 97/98, nous avons terminé l'année avec un taux de placement de 69%.

UN SERVICE DE RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

Mission

Transaction offre, à la clientèle qui le souhaite, un service de rédaction de curriculum vitae.

Activités

Deux types de clients nous demandent ce service :

- Les clients référés par les agents d'Emploi Québec
- Les clients qui tout en travaillant recherchent un nouvel emploi.

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.

Résultats

Durant l'exercice 98-99, le service a rédigé **84 curriculum vitae**, ce qui a permis à la majorité des clients d'obtenir un emploi dans des délais très brefs.

Soutien aux projets locaux

- Comité de survie de la Dominion Bridge
- Comité de vigilance de Kraft Canada
- Comité de relance de la rue Notre-Dame à Lachine
- Semaine québécoise de la Citoyenneté
- Personne-ressource pour le Fonds de lutte contre la pauvreté

Comité de survie de la Dominion Bridge

Transaction pour l'emploi a coordonné l'implantation et les activités du Comité de survie de la Dominion Bridge à Lachine.

Dès le moi d'août 1998, la CDEC fut interpellée par les travailleurs de l'usine lors de l'annonce de la fermeture de l'usine suite à une faillite. Transaction a dès lors investit toutes ses énergies à mobiliser la communauté lachinoise autour d'un enjeu majeur, soit la sauvegarde de près de 500 emplois.

Pendant trois mois, le comité de survie a continuellement misé sur la solidarité afin d'atteindre son objectif, soit la réouverture de l'usine. Les intervenants de la communauté que ce soit au niveau politique, industriel, commercial, syndical, institutionnel ou communautaire ont uni leurs efforts et ont mené une belle lutte avec un résultat final extrêmement prometteur, soit le rachat de la Bridge par le groupe ADF et le Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec.

L'implication de Transaction dans ce dossier a indéniablement contribué à la victoire des travailleurs de la Bridge et tous les efforts investis ont été soulignés lors de la grande soirée de célébration du 27 février dernier.

A travers le comité de survie de la Bridge, Transaction a poursuivi sa mission de développement économique local par le maintien des emplois existants.

Comité de vigilance de Kraft Canada à LaSalle

Apprenant qu'une étude de fermeture, DISCOVERY, était en cours, pouvant mener au transfert pur et simple des opérations lasalloise vers les États-Unis, commandée par les intérêts américains propriétaires de Kraft Canada, un comité de vigilance a été mis sur pied et coordonné par Transaction pour l'emploi.

Ce comité était composé de divers représentants du milieu, tant syndical, politique, institutionnel et communautaire que du milieu des affaires.

Récemment, la direction de Kraft a confirmé que l'étude DISCOVERY n'était pas concluante pour un transfert de la production aux États-Unis et était donc mise au rancart.

Cela augure mieux pour l'usine de LaSalle, il y a un premier pas de franchi, mais il reste encore à assurer une stabilité pour l'avenir. Cette stabilité semble devoir passer par l'augmentation du volume de production à LaSalle. Kraft LaSalle s'attendait à des annonces positives en provenance de la maison-mère au courant de l'été. Le comité de vigie fera le point à l'automne sur l'état de la situation.

Comité de relance de la rue Notre-Dame à Lachine

Fin mars, un comité de relance de la rue Notre-Dame à Lachine a vu le jour, coordonné par Transaction pour l'emploi.

Le but de ce regroupement de partenaires et de citoyens est la revitalisation du centre ville de Lachine, et en particulier de la rue Notre-Dame dont le dynamisme s'est étiolé tout au long de ces dernières années.

De nombreuses autres activités seront organisées dans les prochains mois afin de redonner à la rue Notre-Dame un dynamisme et une vitalité lui assurant l'arrivée d'un second millénaire prospère et florissant.

Semaine québécoise de la citoyenneté

Mission :

Dans le cadre de la semaine québécoise de la citoyenneté, un dîner-spectacle africain ayant pour thème « **Les droits de l'homme en danse et en poésie** » a été organisé dans le but de rassembler nos partenaires locaux et de leur donner l'occasion d'échanger et de partager avec des individus et des groupes d'origines différentes qui collaborent au mieux-être de notre société. Un jumelage a été effectué tout au long du repas entre de nouveaux arrivants et nos invités.

Activités :

- Préparer les invitations
- Faire le suivi téléphonique
- Négocier les ententes, réservations de salle, traiteur, technicien
- Créer et préparer un carnet-souvenir sur l'activité
- Encadrer la troupe de danse Agbadga
- Décorer la salle

Résultats :

Cet événement s'est déroulé sous le signe du multiculturalisme. Nous avons eu une participation exceptionnelle de 100 personnes représentant plusieurs dizaines d'organisations différentes. Les participants ont pu apprécier les nombreux échanges entre les invités nouvellement reçus au Québec et les responsables des différents organismes et entreprises présent lors de l'événement, lors d'un jumelage organisé par notre partenaire PRISME.

Cette belle rencontre a permis également aux invités de mieux connaître et apprécier la poésie ainsi que les danses traditionnelles africaines.

Projet d'appui au Fonds de lutte contre la pauvreté

Mission

Notre mission est de soutenir les organisations sans but lucratif du sud-ouest de l'île de Montréal dans leurs démarches pour mettre de l'avant des projets dans le cadre du Fonds de lutte contre la pauvreté.

Activités

Le projet a démarré le 9 novembre 1998.

Notre méthode de travail se résume ainsi :

- Identification des organisations susceptibles de présenter des projets répondant aux critères du Fonds de lutte.
- Par la suite, prise de contact avec ces organisations pour leur offrir nos services de conseiller pour la conception et la rédaction de projets financés par le Fonds de lutte contre la pauvreté. À ce jour, 54 organisations ont été informées directement, par téléphone ou lors de rencontres individuelles, de notre offre de services. Par ailleurs, plusieurs autres organisations ont reçu la même information lors de réunions.
- La prochaine étape de notre démarche consiste à rencontrer, généralement dans leurs bureaux, les organisations qui ont manifesté leur volonté de présenter un projet au Fonds de lutte. Jusqu'à maintenant 32 organisations ont retenu nos services.
- Lorsqu'une organisation a décidé de présenter un projet au Fonds de lutte nous l'appuyons, selon ses besoins, à chacune des étapes de la conception et de la rédaction du projet. L'intervention type comporte une première réunion où nous aidons les promoteurs à définir un concept. La seconde réunion consiste à travailler une première version du projet. Une dernière rencontre sert à apporter les dernières retouches au document devant être présenté au Centre Local d'Emploi. Dans certains cas, notre intervention est beaucoup plus importante. Plusieurs rencontres sont parfois nécessaires pour compléter chacune des étapes.
- Nous devons aussi occasionnellement accomplir l'essentiel des tâches cléricales nécessaires à la présentation d'un projet.

Résultats

- Le tableau suivant vous livre la situation des projets que nous avons soutenus dans le cadre du Fonds de lutte en date du 1 juin 99, date limite pour présenter des projets.

	ORGANISATION	DESCRIPTION DES PROJETS	SITUATION
1.	Cadre	Mise en place d'un atelier de construction de palettes et de bibelots	Complété
2.	Carr. Jeunesse emploi de Verdun	Insertion des jeunes par l'apprentissage des métiers de la scène	Complété
3.	Carrefour d'entraide	Cuisine Multiethnique en lien avec Prisme	Complété
4.	Centre Clément	Revitalisation de la cafétéria	Complété
5.	Centre Henri-Lemieux	Un projet de marketing culturel	Complété
6.	Centre Jardins Lasalle	Un projet d'aide aux enfants	Refusé
7.	Club des pers. Handicapées du Lac Saint-Louis	Un projet de transport pour handicapés	Accepté
8.	Club Jeune Air	Initiation à la gymnastique	Accepté
9.	Destination Travail	Projet pour les femmes monoparentales	Refusé
10.	École de cirque	Initiation aux arts du cirque	Complété
11.	Groupe santé mentale	Intégration des handicapés mentaux	Complété
12.	Héritage Laurentien	Revitalisation des berges	Complété
13.	Joujouthèque	Projet d'animation pour les jeunes	Refusé
14.	Lasalle Youth center	Formation pour les jeunes	Complété
15.	Loginet	Réfection après sinistre	Complété
16.	Centre des femmes de Verdun	Un projet pour la marche des femmes de l'an 2000	Complété
17.	OMEGA (Dorval)	Intégration des personnes ayant des problèmes de santé mentale en lien avec le Groupe santé mentale	Complété
18.	Pause parents-enfants	Un projet de soutien technique et administratif	Complété
19.	Point de mire	Un guide de plein air	Complété
20.	Prados	Aide aux femmes en difficultés	Accepté
21.	Prisme	Un projet dans le domaine de la production alimentaire	Complété
22.	Réseau des bénévoles de Verdun	Projet de soutien aux hommes âgés se retrouvant seuls.	Accepté
23.	Service échange de Lachine	Projet de garderie	Complété
24.	Solution Lasalle	Soutien administratif	Complété