



S

stratégies électroniques

Pour les personnes engagées dans le DEC, les stratégies électroniques axées sur l'apprentissage et les entreprises constituent une voie d'approche innovatrice et technologique pour la création de nouvelles possibilités économiques. Les technologies pertinentes facilitent l'apprentissage à distance pour les Canadiens qui habitent dans des collectivités plus petites et rurales, mais les organismes et les établissements doivent mettre en marché et promouvoir ces nouveaux services d'apprentissage. Les outils commerciaux électroniques ont la capacité d'accroître la taille des marchés et d'augmenter les débouchés.

Organismes qui mettent en œuvre des stratégies électroniques innovatrices : un organisme de DEC sans but lucratif axé sur le perfectionnement personnel, un organisme sans but lucratif, et un réseau non structuré hébergé par un organisme social bien établi et respecté. Les stratégies électroniques prennent appui sur un programme en cours dans un organisme ou font partie de nouveaux programmes.

Les stratégies d'apprentissage en ligne abordent les enjeux géographiques dans les régions non urbaines. Une collectivité d'apprentissage en ligne est en voie de création pour fournir des possibilités d'accès à l'éducation et à la formation aux artistes qui vivent sur la côte de la Colombie-Britannique. À Russell, au Manitoba, un réseau communautaire ayant des liens avec l'université met en valeur les technologies pertinentes à l'entrepreneuriat rural et agricole.



Les outils électroniques commerciaux tels que des catalogues en ligne et un site de commerce électronique augmentent la part de marché des produits et services urbains de DEC.

**Échelle de contribution du PATDEC :
13 000 \$ – 18 000 \$**

© Coast Cultural Alliance



Le PATDEC offre une variété de services techniques aux organismes à divers stades de leur développement. Les types de services techniques inclus dans cette grappe comprennent les plans d'entreprise, les connaissances spécialisées reliées au secteur, l'aide à la production, et les stratégies de reproduction et de diffusion.

Études de cas :

Toronto CED Learning Network, Toronto, Ontario

Le Toronto CED Learning Network a été formé en 1999 en tant que réseau non structuré sous l'égide du Community Social Planning Council of Toronto, un organisme vieux de 80 ans. À l'époque, il y avait 140 organismes participants mais le réseau s'est élargi et comprend maintenant plus de 360 participants actifs. Il y a trois grandes catégories de membres : des personnes qui font partie des populations marginalisées, des organismes qui les aident et d'autres participants du DEC intéressés, tels que des organismes gouvernementaux et scolaires.



Une réunion du Toronto CED Learning Network Meeting

Coast Cultural Alliance, Gibsons, Colombie-Britannique

Vancouver ouest est l'une des plus riches collectivités du Canada. Cependant, Gibsons, une ville voisine, a un taux de chômage de 18 % et 10 % des utilisateurs des services aux chômeurs sont des artistes.

Pour pallier cette situation, on a formé en 1998 l'organisme sans but lucratif Coast Cultural Alliance (CCA) afin de créer des emplois constructifs pour les artistes ainsi qu'un moyen d'attirer à long terme des revenus touristiques. Il y a un conseil d'administration communautaire et un directeur exécutif. Bien que l'organisme reçoive des fonds du gouvernement, il aspire à l'autonomie.

La contribution du PATDEC

L'un des projets pilotes du réseau en 2002 a été la distribution de 9 500 catalogues établissant le profil de 26 initiatives de DEC situées à Toronto (représentant plus de 100 micro-entrepreneurs). Cet outil ouvre la voie à la croissance des ventes, à l'amélioration des parts du marché et à l'augmentation de la visibilité de tous les produits et services de DEC à Toronto.

La contribution du PATDEC permet la création d'un outil de commerce électronique à partir du catalogue imprimé. Les buts d'une version électronique du catalogue sont :

- de faire croître d'un minimum de 10 % l'ensemble des ventes de produits et services;
- d'attirer un minimum de 100 nouveaux clients;
- de donner 10 présentations à des groupes importants dans les secteurs clés.

Le soutien du PATDEC aide aussi à recueillir des fonds pour mettre au point un site de commerce électronique.

Le PATDEC contribue à l'élaboration d'un programme pour *Artesia Paedia-online*, le prolongement sous forme d'apprentissage électronique d'un atelier qu'offre déjà le groupe.

Actuellement, leur site web reçoit plus de 45 000 visites par mois, et l'on recueille des cotisations auprès de plus de 230 personnes et organismes sans but lucratif membres.

L'on s'attend que l'entreprise d'apprentissage des arts en ligne génère des revenus de 14 350 \$ la première année (avec 2 ateliers électroniques en littérature et 4 en perfectionnement professionnel).



Autres partenaires communautaires :

2001-2003 :

Network of Community Enterprise Development Centres, Prairies