



Promotion des produits et services du Nouveau-Brunswick dans les Antilles

Grâce à l'impulsion d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, des entreprises du Nouveau-Brunswick ont entrepris, fin novembre et début décembre, une mission de deux semaines dans les Antilles afin d'y explorer les possibilités d'échanges commerciaux avec les petits États insulaires tels que le Porto Rico, la Jamaïque, la République dominicaine, Trinité-et-Tobago.

Cette mission était organisée et parrainée par le Centre de commerce international - Moncton, en collaboration avec les délégués commerciaux de chaque île visitée, qui se sont chargés de préparer le terrain.

Parmi les entreprises représentées, mentionnons la Britnell Trading, de Saint-Jean; la Cabot Enterprises, de Moncton; la GTA Consultants (secteur des pêches), de Shediac; la Canron Pipe Atlantic, de Saint John; la Donovan Chemicals, de Saint John; la Food Group, de Saint John; la MEL Environments Ltd., de Moncton; et la Victoria Co-op, de la Nouvelle-Écosse. Il y avait également un représentant d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce et Technologie Nouveau-Brunswick.

Selon Guy-André Gélinas, premier délégué commercial d'ISTC, la mission s'est avérée très fructueuse. "Nous avons pu établir des contacts fort utiles et promouvoir un grand nombre de nos produits et services, notamment dans les secteurs de l'alimentation, des matériaux de construction, du mobilier de bureau, d'accueil et de théâtre, ainsi que dans celui de la consultation sur les pêches."

Comme résultat direct de la mission, la Cabot Enterprises, une maison de commerce installée à Moncton, a commencé à exporter une de ses lignes de produits dans les Antilles. "Depuis décembre 1990, nous exportons au Porto Rico notre ligne de produits Majesta qui consiste en mouchoirs de papier, papier hygiénique, essuie-tout

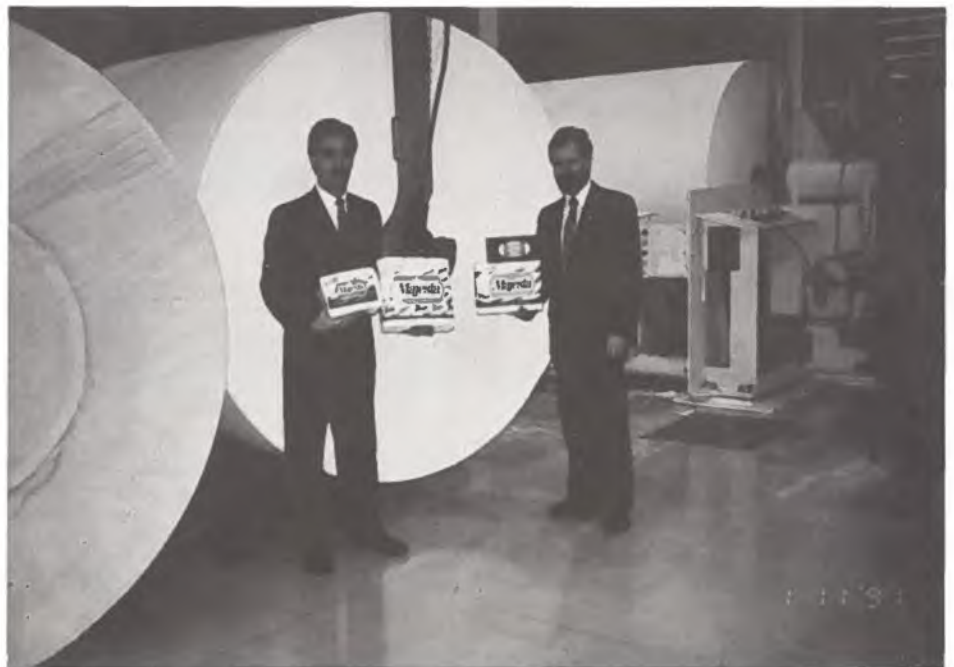
et serviettes de table, d'affirmer Jeff McCullough, vice-président et directeur général de la compagnie. Même si nous avons établi des contacts et étudié le marché avant novembre, il est un fait indéniable que la mission nous a permis de mettre la dernière main à notre projet d'exportation des produits Majesta. Nous avons également pu ouvrir la porte à l'exportation de certaines de nos autres lignes de produits." Pour la Cabot Enterprises, donc, ce fut une mission "extrêmement fructueuse".

Il y a deux raisons de s'intéresser au marché antillais, selon M. Gélinas : d'une part, nous créons des débouchés pour les produits du Nouveau-Brunswick

et, d'autre part, nous augmentons l'utilisation du port de Saint-Jean qui est, pour la province, un atout décisif en matière d'exportation. Et cela contribuera certainement à rendre le prix de nos produits plus concurrentiel, tout en augmentant l'activité portuaire.

Les entreprises qui désirent participer à la prochaine mission antillaise, (date à déterminer) sont priées de communiquer avec Guy-André Gélinas, au bureau d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, à Moncton, au 851-6440.

L'itinéraire comprendra, cette fois, des arrêts à Nassau, à Freeport, aux Caïmans, en Martinique et en Guadeloupe.



On aperçoit à gauche Jeff McCullough, vice-président et directeur général de la Cabot Enterprises, et à droite Guy-André Gélinas premier délégué commercial, CCI, avec certains des produits Majesta qui sont exportés aux Antilles.

Activités du Forum sur la technologie du Nouveau-Brunswick

La 8^e assemblée du Forum sur la technologie du Nouveau-Brunswick a eu lieu en mars, sous la présidence d'ISTC-Nouveau-Brunswick.

Le Forum, qui se réunit trois ou quatre fois par année, se compose de quatorze organismes membres, en plus d'ISTC. Ses membres sont tous engagés d'une façon ou d'une autre dans le développement, le transfert ou l'acquisition de technologies.

Outre ses assemblées régulières, diverses activités proactives sont en voie de planification. La première consiste d'une mission en Europe, menée par ISTC, en vue de permettre aux participants de se familiariser avec les technologies susceptibles d'améliorer la position concurrentielle des entreprises néo-brunswickoises. Elle les exposera également aux divers réseaux scientifiques et technologiques en place ainsi qu'aux divers programmes et services offerts aux entreprises afin de renforcer

leur compétitivité industrielle. La mission est prévue pour avril 1991.

Une deuxième activité consiste en une mission de transfert technologique dans la région de Boston, proposée pour juin 1991. Cette mission, organisée par ISTC-Nouveau-Brunswick et le Consulat général canadien à Boston, au Massachusetts, permettra de voir comment le nord-est des États-Unis a favorisé sa diversification économique grâce à l'application de développements technologiques.

Si vous désirez des renseignements supplémentaires à propos du Forum sur la technologie et ses activités, veuillez communiquer avec Victor Landry, ISTC-Moncton, au (506) 851-6421.

Exposez vos produits!

Le Centre d'affaires, à Moncton, vous offre la possibilité d'exposer vos produits "fabriqués au Nouveau-Brunswick".

Jeanne Cormier, coordonnatrice du Centre d'affaires, invite les fabricants qui désirent profiter de ce moyen pour faire connaître leurs produits à l'appeler au 851-6424, pour en savoir plus long à ce sujet.

InvestTech 91 : accès à de nouvelles sources financières et technologiques

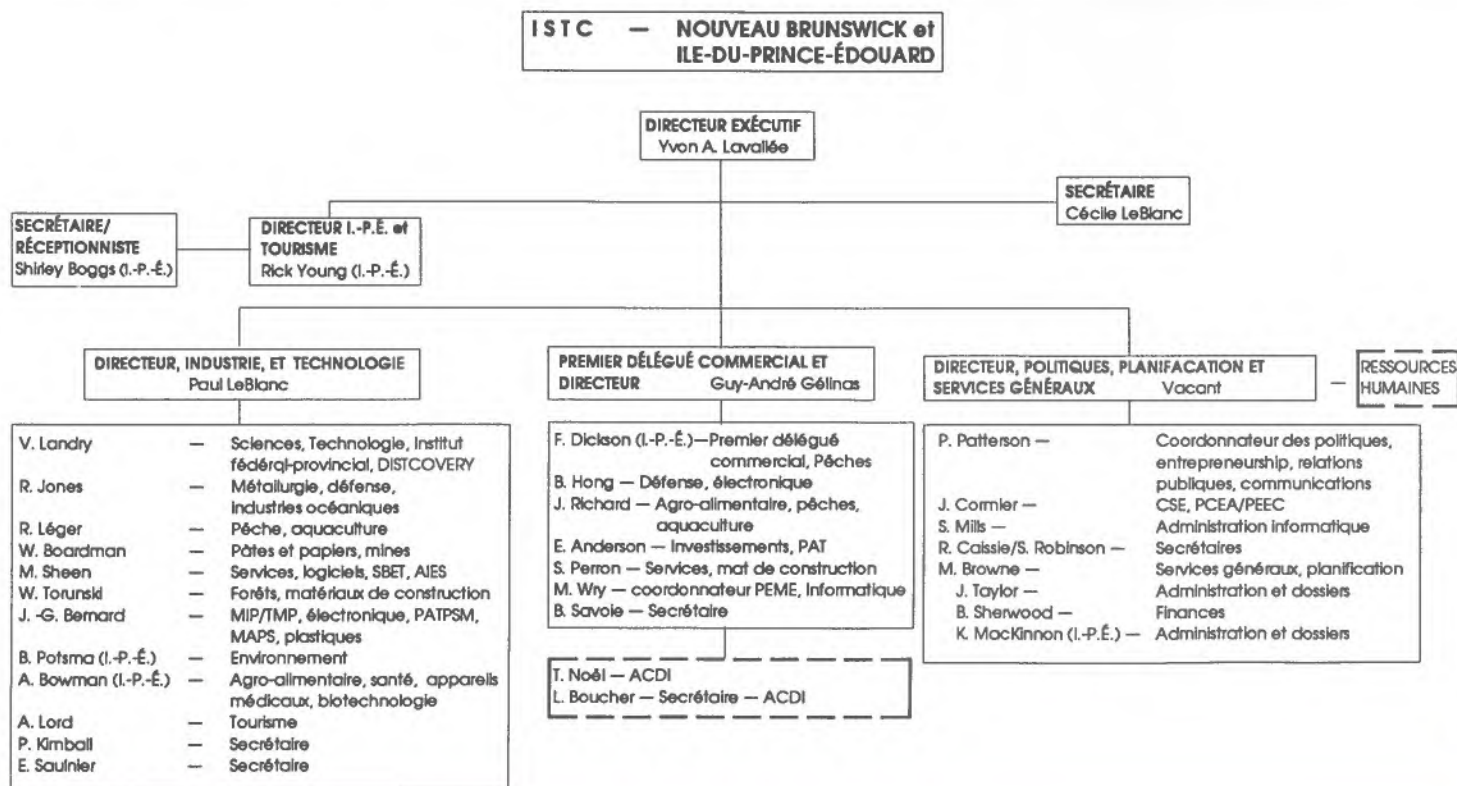
Vous êtes à la recherche de nouvelles sources de technologie et de financement? Vous désirez cette petite longueur d'avance sur les marchés concurrentiels d'aujourd'hui? Vous avez besoin de vous alier à un partenaire qui vous aidera à percer sur les marchés étrangers?

Eh bien, InvestTech 91 vous offre la possibilité de rencontrer des experts qui, grâce à leurs contacts étrangers, pourront aider votre entreprise à trouver des sources de technologie, de capitaux et d'expertise correspondant à vos besoins.

InvestTech 91 est organisé par Industrie, Sciences et Technologie Canada, le Conseil national de recherches et le ministère du Commerce et de la

(suite à la p.6)

Le 19 septembre 1990, ISTC a réorganisé ses bureaux situés au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard. Le bureau de l'I.-P.-É. relève maintenant du directeur exécutif du Nouveau-Brunswick, M. Yvon Lavallée, pour ce qui est de son fonctionnement. L'organigramme qui suit illustre les responsabilités des deux bureaux.



ISTC parraine le programme Bourses Canada

Industrie, Sciences et Technologie Canada ne cesse d'accroître ses services, en vue d'aider les entreprises canadiennes à devenir plus concurrentielles. Ainsi, pour être en mesure de soutenir la concurrence au niveau international, il est un aspect important, sinon le plus important, à développer : la gestion des ressources humaines. En effet, il est essentiel de disposer d'un bassin étendu de personnes qualifiées.

Compte tenu de la pénurie apparente et croissante d'ingénieurs et de travailleurs qualifiés dans tous les domaines, le gouvernement fédéral a mis sur pied le programme Bourses Canada. Ce programme, qui en est à sa troisième année d'existence et qui s'est avéré jusqu'ici très fructueux, vise à encourager les finissants du secondaire et, en particulier les femmes, à poursuivre des études postsecondaires en sciences et en technologie.

Le programme Bourses Canada a été lancé en 1988 à l'échelle nationale; il est doté de 80 millions de dollars. Grâce à ce programme, le gouvernement fédéral attribue plus de 2500 bourses par année, d'une durée pouvant aller jusqu'à quatre ans, aux

meilleurs étudiants et étudiantes du pays qui entreprennent des études de 1^{er} cycle en sciences naturelles, en génie et en d'autres disciplines connexes, dans des établissements canadiens. D'une valeur annuelle de 2000 dollars, ces bourses peuvent représenter un total de 8000 dollars par étudiant et étudiante. Une fois que le programme sera à son apogée, il permettra d'aider jusqu'à 10 000 de nos meilleurs étudiants et étudiantes de 1^{er} cycle chaque année. Les critères de sélection initiale et de renouvellement des bourses reposent sur l'excellence scolaire. Après avoir obtenu leurs diplômes, bon nombre de ces boursiers et boursières seront recherchés par les entreprises canadiennes en quête de candidats et candidates qualifiés pour se joindre à leurs équipes.

Le programme est maintenant bien connu. Plus de 1300 établissements d'enseignement y participent chaque année.

Le programme a également besoin de la participation et de l'appui des entreprises canadiennes. Celles-ci peuvent remettre les prix lors des cérémonies de fin d'année dans les universités, les collèges et les écoles

secondaires, consulter le répertoire des boursiers et boursières comme outil de recrutement pour leurs emplois d'été, leurs emplois à temps plein et leurs programmes d'alternance travail-études ou encore offrir des bourses privées afin d'accroître le nombre de bénéficiaires, d'encourager les études dans des domaines particuliers ou d'aider à réaliser d'autres objectifs communs.

En retour, les entreprises qui appuient le programme en ressortent également gagnantes car elles contribuent à accroître le bassin d'ingénieurs et de travailleurs qualifiés, elles sont reconnues publiquement pour avoir appuyé les jeunes étudiants et étudiantes, elles resserrent leurs liens avec la communauté universitaire canadienne et elles obtiennent une mention dans la documentation sur le programme Bourses Canada, publiée à l'échelle nationale.

Pour en savoir plus long sur le programme ou pour y participer, communiquez avec Douglas Hull, Directeur, Subventions à la recherche et bourses, ISTC, 235 rue Queen, pièce 840F, Ottawa (Ontario) K1A 0H5. Tél.: (613) 993-6857.

Denaco Industries Ltd. et Pavecare Industries (1989) Ltd.

Grâce au succès de ses deux compagnies, un entrepreneur de Moncton, Denis Arsenault, s'est vu remettre en octobre 1990 le Prix du jeune entrepreneur de la Banque fédérale de développement pour son esprit d'innovation, son succès commercial et son engagement communautaire au Nouveau-Brunswick. Sa candidature avait été proposée par le bureau d'Industrie, Sciences et Technologie, à Moncton.

La Pavecare Industries Ltd., sa première compagnie fondée en 1985, offre des services de peinture dans la région de Moncton. Elle a rapidement pris de l'expansion, se spécialisant dans le nettoyage des rues, la réparation des chaussées en asphalte, les dispositifs de sécurité routière, les produits de dégivrage et le remplissage des fissures dans l'asphalte. Voyant le succès de sa compagnie, le jeune entrepreneur décide avec ses collègues de se diversifier, et la Denaco Industries voit le jour en 1988.

"Cette compagnie a été créée parce que nous éprouvions le besoin de concevoir et de fabriquer notre propre équipement pour la Pavecare, explique M. Arsenault. Nous importons de l'équipement de peinture des États-Unis et nous avons besoin d'une compagnie sidérurgique pour modifier l'équipement importé selon nos propres normes de qualité." La compagnie fabrique également du matériel d'entretien et de marquage des routes, de même que des panneaux d'affichage lumineux. De plus, la Denaco a une équipe de concepteurs et d'ingénieurs qui fournissent des produits sur mesure à sa clientèle.

Ces deux compagnies ont toutes deux enregistré des chiffres d'affaires de plus d'un million de dollars en 1990. Ensemble, elles ont 25 employés à temps plein, effectifs qui montent à plus de 60 en été, c'est-à-dire entre mai et septembre, avec l'embauche d'étudiants. Leur marché comprend les municipalités, les ministères des transports et le secteur privé partout dans les Maritimes. Elles projettent une percée sur le marché du Québec et de l'Ontario. En outre, une nouvelle compagnie vient tout juste d'être créée aux fins de réparation de palettes pour le Conseil des palettes du Canada, dans les Maritimes.

M. Arsenault n'a pas peur d'attribuer son succès à ses employés. "La clé du succès repose d'abord et avant tout sur la capacité de s'entourer de bons employés et de les garder. J'ai réussi à former une excellente équipe et à trouver des personnes qui sont très motivées et qui ont à cœur de faire du bon travail. Je leur dois une bonne part de notre succès."

Répertoire des bourses

Le Conseil de placement professionnel a mis sur pied, en collaboration avec Industrie, Sciences et Technologie Canada, un répertoire des bourses pour les récipiendaires de Bourses Canada. Ces derniers auront la possibilité de s'inscrire au répertoire gratuitement et d'accéder aux entreprises canadiennes qui offrent des emplois d'été, des emplois permanents ou des programmes d'alternance travail-études.

Fondé en 1927, le Conseil du placement professionnel compte actuellement 840 entreprises membres; il dessert entre 2500 et 4000 compagnies et plus de 5000 personnes par année. C'est un organisme de placement et de consultation en personnel parrainé par l'Industrie.

On s'attend que le premier répertoire annuel sera publié au début de 1991 et mis à la disposition des entreprises de haute technologie, des petites et grandes sociétés manufacturières et des ministères fédéraux à vocation scientifique.

Stratégies à succès : une conférence par satellite à l'intention des PME

Le 29 mai prochain aura lieu d'un bout à l'autre du Canada une conférence d'un jour, par satellite, intitulée "Stratégies à succès". Cette conférence a pour but d'aider les petites et moyennes entreprises (PME) à devenir concurrentielles dans le monde des affaires de plus en plus complexe d'aujourd'hui.

Cette conférence nationale portera sur quatre facteurs déterminants pour la croissance d'une entreprise : la gestion des ressources humaines, le développement des marchés, l'innovation technologique et le financement. Les PME y verront comment relever les défis qui se posent à elles au cours de leur croissance, tout en se familiarisant avec les services locaux et nationaux qui leur sont accessibles. Au Nouveau-Brunswick, la conférence sera diffusée à Sussex et Dalhousie.

Cette conférence est organisée et parrainée par le Bureau de l'entrepreneurship et de la petite entreprise, Industrie, Sciences et Technologie Canada, en collaboration avec divers organismes des secteurs public et privé. Les participants obtiendront des conseils pratiques et judicieux qui les aideront à mieux gérer leur croissance, à mieux profiter des réseaux en place et à mieux comprendre les programmes et les services disponibles.

Pour leur part, les organisateurs de la conférence pourront établir des contacts utiles avec les PME, déterminer leurs besoins exacts et recueillir l'information requise pour pouvoir mieux répondre à leurs besoins. En même temps, ils pourront réaffirmer leur engagement envers l'amélioration de la compétitivité des PME canadiennes, à l'échelon local et national.

Des ateliers auront lieu dans 35 à 50 localités un peu partout au Canada (avec la participation d'environ 2000 petites et moyennes entreprises). Le matériel et le format seront les mêmes dans chaque localité. Les questions et les commentaires des participants seront transmis à un panel national qui formera la plaque tournante de la conférence. Les débats entre les panélistes seront retransmis simultanément à partir de Toronto à tous les participants pendant environ deux heures au cours de la journée.

Format de la conférence

Un commentateur réputé du milieu des affaires animera le programme préliminaire à Toronto. Cette

partie, qui durera environ 45 minutes, sera diffusée simultanément d'un bout à l'autre du Canada. Puis, les panélistes seront présentés. Il s'agira d'une dizaine d'entrepreneurs et d'intermédiaires commerciaux ayant une connaissance intime des divers aspects des stratégies de croissance. L'animateur et les panélistes feront une brève introduction des quatre défis, puis ils inviteront les participants reliés par satellite à leur transmettre leurs questions et commentaires par téléphone ou télécopieur tout au long de la journée. Les panélistes traiteront ensuite des questions et commentaires soulevés durant une émission d'une heure et demie, après que seront terminés les ateliers. À chaque localité participante, un animateur dirigera les débats, avec le concours d'un panel d'experts locaux.

Au niveau local, les ateliers porteront sur les quatre défis à la croissance. Les participants recevront un cahier de travail, décrivant les possibilités et les difficultés qui se présentent à une entreprise en pleine croissance et les aidant à évaluer la situation de leur entreprise particulière. Chaque atelier sera animé par un entrepreneur et un intermédiaire commercial siégeant au panel d'experts et les discussions porteront sur des questions propres à chaque région, ainsi que sur des questions plus générales. S'il y a lieu, les commanditaires serviront de personnes-ressources, à qui les experts pourront faire appel au cours des discussions en atelier. Après chaque atelier, les questions et les commentaires seront compilés et transmis par téléphone ou par télécopieur sur ligne indépendante au poste central.

Une fois les ateliers terminés, les participants de toutes les localités se réuniront pour la diffusion en direct d'une tribune nationale. Les panélistes répondront aux questions et commentaires issus des ateliers locaux. Leurs réponses permettront aux participants de mieux comprendre les problèmes communs et les différences régionales.

Une petite foire commerciale sera organisée à chaque localité participante, mettant en vedette les produits et services des commanditaires. Les participants seront encouragés à s'y rendre et à rencontrer les gens de leur collectivité qui peuvent les aider dans chacun des quatre aspects examinés.

On s'attend que cette conférence aura de nombreuses

retombées positives. Les participants pourront conserver leur cahier de travail pour consultation future. De plus, les discussions qui auront lieu au cours de la tribune nationale seront enregistrées sur bande vidéo et mises à la disposition des personnes qui n'auront pu assister à la conférence afin qu'elles puissent, elles aussi, profiter des conseils des panélistes.

Robin Cosman : créateur de meubles

Un jeune artisan et styliste architectural de la région de Saint John a transformé son amour pour l'ébénisterie en une carrière à plein temps.

Robin Cosman, de Grand Bay, crée des meubles "novateurs et non encombrés" qui, espère-t-il, constitueront sa marque de commerce en tant qu'artisan au Nouveau-Brunswick.

"Je ne fais pas de reproduction d'époque. Chacune de mes pièces est spéciale en elle-même. Je travaille avec le client, je détermine ce qu'il veut exactement, puis je fais un modèle réduit à un quart des dimensions réelles, explique-t-il. Toutes mes pièces sont signées et datées, et je garde les modèles pour consultation future."

Originaire de South Bay, en ban-



lieue de la ville portuaire, Robin a grandi dans un milieu où le bois et les outils étaient toujours à portée de la main. Son père enseignait les arts industriels, puis il a lancé une compagnie de construction vers le milieu des années 60, lorsque Robin n'était encore qu'un enfant. "Mon père m'emmenait avec lui visiter des chantiers de construction et j'ai toujours aimé les meubles en bois bien travaillés. Je suis un perfectionniste invétéré."

Après avoir terminé son cours
(suite à la p.5)

Robin Cosman

(suite de la page 4)

préparatoire à la formation universitaire à l'école secondaire St. Malachy's de Saint John, il ne sait trop quoi choisir comme carrière. Il travaille pendant un an et demi sur un remorqueur d'Irving à Saint-Jean, puis, après s'être joint à la religion mormone, il passe deux ans en mission en Oregon. En 1962, il s'inscrit à l'université Brigham Young, en Utah, où il suit un cours d'ébénisterie avec Dale L. Nish, ébéniste et auteur de renommée internationale. "Je pense qu'il a dû voir que j'avais du talent parce qu'il m'a offert un emploi à titre d'assistant dans son atelier, ainsi qu'une petite bourse d'études. J'ai refusé. Je n'étais pas encore sûr de vouloir faire carrière dans ce domaine", explique Cosman. Il revient alors à Saint John et passe une autre année à travailler avec son père, construisant des maisons en rondins et faisant beaucoup de menuiserie pour des particuliers. "C'est à ce moment que j'ai compris que je pouvais gagner ma vie à faire ce qui était devenu pour moi une vraie passion : créer et fabriquer des meubles en bois."

Il retourne donc étudier à l'université Brigham Young pendant quatre ans, où il enseigne quelques cours sous l'assistance de Dale Nish. Survient alors un point tournant pour sa carrière d'ébéniste : il se voit offrir de travailler avec six des meilleurs ébénistes-stylistes aux États-Unis. "C'est à ce moment-là que je me suis vraiment intéressé au côté conceptuel de la chose et que j'ai découvert qu'il était impossible d'enseigner comment concevoir des meubles. C'est quelque chose qu'on a ou qu'on n'a pas", déclare-t-il.

Et, bien entendu, Robin Cosman a le don! Il connaît beaucoup de succès, créant des pièces telles que des tables et des chaises de salle à manger, des meubles de chambre à coucher, des tables de salon, des meubles de bureau, des bibliothèques, des centres d'amusement, des berceuses et même des orgues. Il utilise l'érable, le merisier, le bouleau et le noyer, qu'il achète localement dans la province. Il se fait connaître principalement de bouche à oreille et son marché cible est la communauté professionnelle.

Il a écrit pour la revue "Fine Woodworking" et a reçu, en juillet dernier, une mention honorable pour son banc en frêne composé, pièce qu'il considère comme sa préférée et qu'il a présentée dans le cadre du concours "Form and Function - Direction in Canadian Design", tenu à Toronto. Il attache également beaucoup d'importance au fait que c'était la première fois qu'un gagnant venait du Nouveau-Brunswick.

"J'espère que cela aidera à faire connaître les ébénistes du Nouveau-Brunswick, car il y en a d'excellents qui n'ont rien à envier à ceux des autres provinces. J'aime le Nouveau-Brunswick et je voudrais que les gens sachent que nous faisons du beau travail", dit-il.



Gordon MacLennan, agent supérieur du développement sectoriel, ISTC, a récemment pris sa retraite. Paul LeBlanc, Directeur exécutif par intérim, lui remet une plaque en guise de remerciement pour ses 23 années de services au gouvernement du Canada.

CALENDRIER DES MANIFESTATIONS

Date	Manifestation	Lieu	Organisme	Renseignements
30 mars-1 avril	Maine Sportsman Show	Augusta, ME	Tourisme Canada	A. Lord 851-6455
avril	Senior Travel Days Show	Providence	Tourisme Canada	A. Lord 851-6455
avril	Mission, Forum sur la technologie	Europe	ISTC	V. Landry 851-6421
avril	Continental Express Spring Trade Show	Bangor, ME	Travel Trade	
11 avril	NE Meeting Industry Conference	Boston	Tourisme Canada	A. Lord 851-6455
6 mai	Ski Group '91	Waltham, MA	Travel Trade	A. Lord 851-6455
29 mai	Conférence "Stratégies à succès"	Sussex/Dalhousie	ISTC	P. Patterson 851-6061
juin	Mission NEEF/Transfert technologique	Nouvelle-Angleterre	ISTC	V. Landry 851-6421
juin	InvestTech '91	Fredericton, Saint John, Moncton, Edmundston, Tracadie	ISTC	E. Anderson 1-800-332-3801

Foires commerciales et mission d'acheteurs

De plus amples renseignements sur les activités suivantes du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur Canada peuvent être obtenus en composant le (506) 851-6452 ou le Zénith 1-800-332-3801.

DATE	MANIFESTION	LIEU
AGRICULTURE ET ALIMENTATION - PRODUITS ET SERVICES		
*Salon des produits laitiers et delicatessen, Nouvelle-Angleterre	Boston	16-17 avril
*Salon des services alimentaires Nord-est	Boston	21-23 avril
Hostex 91 CRFA Show - mission d'acheteurs	Toronto	21-24 avril
Salon du Food Marketing Institute	Chicago	5-8 mai
Salon de l'Arizona Retail Growers	Phoenix	17-19 mai
Salon de la National Restaurant Association	Chicago	18-22 mai
Promotion des prov. de l'Atl. Réception-présentation de produits gastronomiques	Pittsburgh	31 mai-juin
Séminaire/atelier sur les espèces de poissons sous-utilisées	Boston	mai
Démonstration/réception pour chefs de cuisine	Chicago	juin
Acheteurs de poisson de Ga., Fla. et Tenn.	Québec et N.-B.	juin
*Salon de la restauration du Texas	Dallas	23-25 juin
*Absence de pavillon fédéral, demandes PEME disponibles.		

Cherchez-vous des renseignements sur des foires commerciales et des industrielles qui ont trait aux activités de votre entreprise, mais qui ne figurent pas sur la liste ci-dessus? Le bureau d'ISTC possède un répertoire des foires industrielles à l'échelle mondiale, classé par sujet et par pays. Pour tout renseignement, composez le (506) 851-6452 ou le Zénith 1-800-332-3801.

ISTC Nouveau-Brunswick

Le bulletin ISTC Nouveau-Brunswick est publié par Industrie, Sciences et Technologie Canada.

Bureau régional :
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (N.-B.) E1C 8P9
Téléphone : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Le coin des publications

Les publications suivantes sont disponibles auprès du centre d'information, ISTC, Moncton.. Venez nous voir ou appelez nous au 1-506-857-ISTC.

- La petite Entreprise au Canada
- Perspective D'exportation au Japon
- Le marché des champignons
- Bourses Canada Kit
- El Libre Comercio en Norteamérica

Exposez

(suite de la page 2)

Technologie du Nouveau-Brunswick.

Les experts que vous y rencontrerez sont rattachés au Programme de développement des investissements (PDI) et au Programme d'apports technologiques (PAT); ils connaissent bien les sources d'investissement et de technologie disponibles partout dans le monde. Pour vous mettre en contact avec les sources correspondant le mieux à vos besoins, ils auront besoin de renseignements concrets sur votre entreprise, ainsi que sur vos besoins immédiats et futurs.

Le PDI aide les entreprises canadiennes à trouver les capitaux dont elles ont besoin pour croître en encourageant les investisseurs à participer à la construction de nouvelles usines ou à l'achat de nouveaux équipements ou encore à former des entreprises conjointes ou des alliances stratégiques. Le PAT offre des services de consultation et de l'aide financière aux entreprises canadiennes qui désirent acquérir des technologies étrangères pour demeurer concurrentielles sur les marchés internationaux.

Les experts invités viendront d'un peu partout, notamment de Chicago, de Los Angeles, de Paris, de Princeton, de Séoul, de Stockholm, de Tokyo, de Boston, de Tel Aviv et de La Haye.

Des visites sont prévues pour Moncton, Saint John, Fredericton, Edmundston et Tracadie.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec : Eric Anderson, ISTC, 1-800-332-3801; Yves Daigle, CNR, 1-506-851-6147; Ginette Ouelette, Commerce et Technologie, 1-506-453-3981.

Fabriqué au Nouveau-Brunswick

Les sociétés désireuses de se prévaloir de cette rubrique ont seulement à faire parvenir un texte ne dépassant pas 50 mots sur leur produit ou service, accompagné d'un logo, d'un dessin, ou d'une photo, en noir et blanc tirée sur papier glacé à "Fabriqué au Nouveau-Brunswick", ISTC Nouveau-Brunswick, Industrie, Sciences et Technologie Canada, C.P. 1210, Moncton (N.-B.) E1C 8P9. Puisqu'il s'agit d'une publication bilingue, il serait bon d'envoyer le texte en anglais et en français, si c'est possible.

Majesta



La Irving Tissue Ltd., une filiale de la Irving Forest Products, a lancé une nouvelle ligne de produits de papier sous le nom de Majesta.

L'usine Majesta a ouvert en août 1990, dans le parc Industriel de Dieppe. Fin 1990, elle entrait en pleine exploitation, 24 heures sur 24, mettant à profit les technologies les plus modernes de l'heure.

L'usine compte plus de 100 employés de la région et sept chaînes

de production, réparties sur 13 935 mètres carrés. Elle produit des essuie-tout, des mouchoirs de papier, du papier hygiénique et des serviettes de table. Ces quatre produits sont fabriqués à partir de matières biodégradables et vendus dans les supermarchés des provinces de l'Atlantique et du Québec. En plus de desservir l'est et le centre du Canada, la Irving Tissue Ltd. exporte les produits Majesta dans le nord-est des États-Unis.

Thermopak



La Thermopak est une entreprise de Shippagan qui fabrique des articles en plastique selon un procédé connu sous le nom de thermoformage.

Constituée en corporation en juillet 1987, elle est entrée en exploitation à l'automne de la même année grâce à l'aide financière du ministère du Commerce et de la Technologie. Ayant débuté avec deux employés à temps plein, la compagnie en a maintenant quatre à temps plein et compte en embaucher deux autres au printemps.

La compagnie, qui a débuté dans un local de 1000 pieds carrés, occupe maintenant une nouvelle usine de 5000 pieds carrés dans le parc Industriel de Shippagan. Elle fabrique des

emballages pour les produits alimentaires, les produits horticoles, les produits de quincaillerie, les jouets et les jeux de toutes sortes. Elle offre également des services d'emballage-coque, de pelli-placage, d'emballage sous film thermorétractable, de montage à la chaîne, de coupage à la forme, de conception et de fabrication de prototypes, ainsi que des services d'impression sur des articles particuliers.

Elle dessert principalement la région de Shippagan, mais projette de s'attaquer au marché des Maritimes. Elle a récemment décroché un contrat important aux États-Unis et voit le marché d'exportation vers l'est américain comme un débouché intéressant.

Major Woodworking Ltd.



La Major Woodworking Ltd., située à Maugerville au Nouveau-Brunswick, est une entreprise qui fabrique des articles en bois. Fondée en 1985,

elle a pour spécialité les portes d'armoires faites sur mesure, de tous les styles et de toutes les essences de bois.

— Elle fabrique également des armoires de cuisine, des moulures spéciales, des cadres de portes et fenêtres, des portes d'intérieur, des tables pour salles de conférence, des manteaux de cheminée, des comptoirs de réception, des centres d'amusement, des portes moustiquaires. De plus, elle se spécialise dans la réparation et la reproduction de pièces anciennes.

Elle achète du bois de première qualité, dur ou tendre, séché au four, à l'état dégrossi, auprès de courtiers en

bois du Nouveau-Brunswick et du Québec. Pour ce qui est des contre-plaqués et de ses autres matières brutes, elle fait surtout affaire avec des grossistes du Nouveau-Brunswick.

Sa clientèle comprend les entrepreneurs en construction, secteur commercial et résidentiel, les promoteurs de projets, le grand public, les compagnies d'assurance et les différents paliers de gouvernement. Elle dessert principalement le Nouveau-Brunswick et reçoit à l'occasion des commandes d'autres régions des Maritimes.

La Major Woodworking Ltd. a actuellement douze employés et un atelier de 5 376 pieds carrés. Depuis sa fondation il y a cinq ans, son chiffre d'affaires a presque triplé.