

## Mission environnementale à l'Europe

"Une mission environnementale à l'Europe avec des visites aux Pays-Bas et l'Autriche sera tenue du 4 au 8 novembre," annonce M. Bernard Postma, agent d'industrie et de technologie (environnement) au bureau d'ISTC à Charlottetown.

La mission de quatre jours, qui comprend une visite à la foire com-

merciale ECOTECH '91 à Utrecht, aux Pays-Bas, ainsi qu'une session d'affaires à Vienne, en Autriche, sera menée par le bureau d'Ottawa des Affaires Extérieures et Commerce Extérieur Canada, avec la coopération d'ISTC.

Pour de plus amples informations sur ces événements, contactez M. Bernard Postma au (902) 566-7426.

## N.-B./I.-P.-E. seront hôte du Carrefour

L'objectif premier du Carrefour '91 est de réaliser des entrevues de qualité entre nos délégués commerciaux à l'étranger et les exportateurs expérimentés du N.-B. et de l'I.-P.-E. Carrefour '91 se concentrera sur le secteur des matériaux de construction.

Les délégués commerciaux de l'Angleterre, de la France et de l'Israël se-

ront à Moncton à l'Hotel Beauséjour le 7 octobre de 9h00 à 16h30 pour voir quels produits et/ou services peuvent offrir le N.-B. et l'I.-P.-E.

Les entreprises intéressées à développer les marchés outremer en l'Angleterre, France ou Israël sont priés de s'inscrire pour la session en signalant (506) 851-6445.

# ISTC

## Nouveau-Brunswick Ile-du-Prince-Edouard



Septembre 1991

Une publication d'Industrie, Sciences et Technologie Canada

Vol 3 Numero 1



Le personnel du Nouveau-Brunswick (ci-haut) et de l'I.-P.-E. (bas). Voir page 2 pour identification.



## ISTC augmente la portée de ses services

**I**l s'agit d'un nouveau début pour le bulletin d'informations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada...mais c'est aussi une suite aux efforts réalisés au cours des trois dernières années, explique M. Yvon Lavallée, Directeur exécutif d'ISTC pour la région du Nouveau-Brunswick et de l'Ile-du-Prince-Edouard, au sujet des changements apportés au format et au média par lequel est produit le nouveau bulletin d'informations.

"Nous avons choisi un nouveau média - en se servant des journaux tels Info-Affaires et le Brunswick Business Journal - pour communiquer avec notre clientèle industrielle et commerciale au Nouveau-Brunswick et à l'Ile-du-Prince-Edouard, dit M. Lavallée. Il est très important qu'ISTC s'identifie avec les médias d'affaires et le nouvel arrangement devrait servir à consolider la relation entre ISTC et sa clientèle."

"De façon primordiale, ce bulletin d'informations est comme nos bureaux, explique-t-il. Il est là pour servir nos clients et répondre à leurs besoins en relation à notre mandat, qui est de promouvoir la compétition internationale du Canada et l'excellence en industrie, science et technologie."

Et puisque la communication est une activité à deux sens, M. Lavallée invite ses lecteurs à soumettre leurs idées et commentaires au contenu du bulletin d'informations. Dans ce numéro, et ceux qui suivront, le bulletin servira deux fonctions: soit de promouvoir et expliquer les services et programmes d'ISTC, et faire part aux lecteurs des nouvelles d'affaires au Nouveau-Brunswick et à l'Ile-du-Prince-Edouard.

"Nous aimerions recevoir de l'input de nos lecteurs, dit-il. Nous apprécierions

recevoir des commentaires au sujet de cette nouvelle approche."

### La structure d'ISTC

Pour accomplir son mandat, ISTC est structuré en deux divisions: Industrie et technologie, et le Centre du commerce international.

Paul LeBlanc dirige la composante d'Industrie et technologie avec les officiers suivants sous sa direction: Victor Landry, Science, Technologie, Institut Federal/Provincial, d'ISTCcovery; Richard Jones, Fabrication Métal, Défense, Industries de l'océan; Roger Léger, Pêches, Aquaculture; Wayne Boardman, Pâtes et papier, Mines; Mike Sheen, Industries du service; Wilf Torunski, Foresterie, Matériaux de construction; Jean-Guy Bernard, PATPSM, Plastiques; Bernard Postma (I.P.E.), Environnement; Austin Bowman (I.P.E.), Aliments, Santé, Appareils médicaux, Biotechnologie; André Lord (N.B.), Tourisme; Rick Young (I.P.E.), Tourisme et Jeanne Cormier, Gérante, Centre des services aux entreprises de l'ISTC.

Le Centre du commerce international est dirigé par Guy-André Gélinas, Directeur et délégué commercial principal; Fraser Dickson (I.P.E.), Délégué commercial principal. Son personnel de délégués commerciaux est composé de Ben Hong, Défense, Electronique; John Richard, Aliments, Aquaculture; Eric Anderson, Investissement; Sadie Perron, Matériaux de construction, Services; et Martha Wry, Coordinatrice du PDME, Informatique.

"Ces agents sont spécialistes dans leurs secteurs, estime M. Lavallée, et ils peuvent répondre aux besoins de nos clients, qu'ils s'agissent en commerce (exporta-

(Voir Services page 4)

## Les entrepreneurs invités à explorer les débouchés au Mexique

On parle peut-être d'un accord de libre échange pour l'ensemble de l'Amérique du Nord - mais M. Guy-André Gélinas, délégué commercial principal au Centre de commerce international affirme qu'il existe des occasions de commercialisation avec le Mexique qui peuvent être développées dès maintenant.

C'est avec cette ligne de pensée que M. Gélinas, de concert avec le centre, entreprennent la planification de quelques événements à venir durant les prochains mois pour explorer ce potentiel.

Le premier événement sera un séminaire sur les Occasions de commerce avec le Mexique qui se tiendra à Moncton le 22 novembre prochain.

Quoique la cédule des événements reste à finaliser, M. Gélinas estime qu'il y aura un groupe d'intervenants intéressant pour donner les présentations.

"Nous aurons une personne du Conseil des Amériques ainsi qu'un entrepreneur du Nouveau-Brunswick qui exporte

présentement au Mexique, dit-il. Le séminaire devrait mettre en perspective les occasions de commerce avec le Mexique."

Le ministre d'Industrie, Sciences et Technologie et ministre du Commerce extérieur Michael H. Wilson, a été invité pour donner ses commentaires sur l'accord et les discussions entourant l'accord de libre-échange nord-américain.

M. Gélinas rencontrait le mois dernier l'ambassadeur du Canada au Mexique, M. David Winfield, pour discuter des occasions de commercialisation avec le Mexique.

"Il existe beaucoup d'occasions au Mexique, dit M. Gélinas, et l'ambassadeur a identifié un bon nombre d'entre-elles qui pourraient être comblées par le Nouveau-Brunswick."

Selon M. Gélinas, un potentiel existe dans les secteurs des pêches, la consultation, l'environnement, la formation, les



De gauche à droite: Harry Quinlan, Coordinateur politique d'expansion du commerce, Ministère du Commerce et Technologie; David Winfield, Ambassadeur du Canada au Mexique; Michael MacBride, Directeur, Services de gestion, expansion du commerce et de commercialisation, Ministère du Commerce et Technologie; Stephen Wheatley, Sous-ministre adjoint, Programmes financiers/Investissement et Immigration/Science et Technologie, Ministère du Commerce et Technologie; Guy-André Gélinas, Directeur et Délégué commercial principal - Centre du Commerce International, Industrie, Sciences et Technologie Canada.

produits de bois, les logiciels et les ordinateurs, les télécommunications ainsi que le télémarketing - ce dernier étant un des points forts du Nouveau-Brunswick relativement au reste du Canada.

"En 1990, le Nouveau-Brunswick exportait pour plus 1\$ milliard, dit M. Gélinas. Par contre, seulement 7\$ millions s'acheminaient au Mexique, un pays de plus de 90 millions d'habitants."

Le séminaire servira de mise au point pour une mission commerciale en fin janvier 1992 au Mexique.

"Cette mission se tiendra du 27 au 31 janvier à Monterey, dit-il, et elle est mise en place pour attirer l'intérêt de compagnies à la grandeur du Canada. Quoique notre délégation comprend un parrainage du ministère du Commerce et de la Technologie, nous espérons voir un

intérêt de l'Île-du-Prince-Édouard et de la Nouvelle-Écosse. Il s'agit d'une mission pour tout le Canada mais nous souhaitons y voir une bonne représentation des Maritimes."

Cette même délégation souhaite aussi participer à une mission commerciale visant la Martinique, la Guadeloupe, le Grand Cayman et les Bahamas.

"Nous aimerions établir une ligne navale du port de Saint John jusqu'au Antilles et le Mexique, dit M. Gélinas. Le port est très bien situé dans cette mesure."

"Pour l'instant nous regardons aux occasions qui existent présentement et les liens bilatéraux entre le Canada et le Mexique, dit-il. Cela ne veut pas dire que nous délaissions l'accord nord-américain, mais nous surveillons les discussions de près."

## Calendrier des Événements

- Sept. 18-19**.....Occasions d'affaires et d'investissement au Canada Atlantique; Lieu: Boston, Mass.; Organisme: ITC/ISTC; Renseignements: Eric Anderson, 506-851-6460
- Sept. 30**.....Comment vendre les logiciels aux Etats-Unis; Lieu: Fredericton, N.-B.; Organisme: ISTC/CCI, C&T, Software N.B.; Renseignements: Mike Sheen, 506-851-6479, ou Mike Stapenhurst, 506-458-5830
- Oct. 7**.....Marketplace/Produits du bois/Matériaux de construction; Lieu: Moncton, N.B.; Organisme: CCI/ISTC - AECEC; Renseignements: Sadie Perron, 506-851-6445
- Oct. 8-10**.....NEEF; Lieu: Boston, Mass; Organisme: CCI/ISTC - AECEC; Renseignements: Sadie Perron, 506-851-6445
- Oct. 15**.....Les affaires en Australie et en Nouvelle-Zélande; Lieu: Moncton, N.B.; Organisme: CCI/ISTC - AECEC; Renseignements: Ben Hong, 506-851-6669
- Oct. 17-20**.....Gérance d'événements spéciaux et de festivals; Lieu: Whistler Resort, B.C.; Organisme: Whistler Centre for Business and the Arts; Renseignements: 604-932-8310, ou télécopieur: 604-932-4461
- Oct. 19**.....Réunion annuelle, Association de l'industrie touristique du Nouveau-Brunswick; Lieu: À être déterminé; Organisme: A.I.T.N.-B.; Renseignements: 506-458-5646
- Oct. 30**.....Tirer profit des foires commerciales; Lieu: Fredericton; Organisme: ISTC; Renseignements: Ben Hong: 506-851-6669
- Oct. 31**.....Tirer profit des foires commerciales; Lieu: Moncton; Organisme: ISTC; Renseignements: Ben Hong: 506-851-6669

Le bulletin d'Informations ISTC Nouveau-Brunswick/Île-du-Prince-Édouard est une publication d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, publié cinq fois par année par le Brunswick Business Journal. Courrier deuxième classe, N°. d'enregistrement: 6464.

Faites parvenir toutes requêtes au bureau régional d'ISTC, 770 rue Main, C.P. 1210, Moncton, N.-B., E1C 8P9; Téléphone: (506)857-ISTC/Télécopieur: (506)851-6429.

## Nouveau Ministre d'ISTC

Le 21 avril, 1991, le Premier Ministre Brian Mulroney annonçait la nomination de Michael H. Wilson au poste de Ministre d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, et Ministre du Commerce extérieur.



Michael Wilson

Cette annonce renforce les liens entre deux portefeuilles qui ont un mandat commun - la compétitivité internationale.

Avec l'ex-Ministre des Finances à la

direction des deux portefeuilles, M. Mulroney disait que "les meilleures circonstances seraient créées pour aider l'industrie canadienne à répondre aux défis de l'économie globale."

En plus de son nouveau poste, M. Wilson agira comme président du nouveau Comité du Cabinet sur les politiques économiques et commerciales. MM. William C. Winegard et Tom Hockin continueront dans leurs postes de Ministre des Sciences et Ministre d'État (Petites Entreprises et Tourisme) respectivement.

Reproduit avec la permission de *Strategies*, été 1991, ISTC, Colombie-Britannique.

## Identification de la photo en page 1

Le personnel d'ISTC à Moncton, dans l'ordre habituel, première rangée, Bonnie Murray, Directrice régionale, communications; Jeanne Cormier, Gérante, Centre des services aux entreprises; Guy-André Gélinas, Directeur et Délégué commercial principal, Centre du Commerce International; Ben Hong, Défense, Electronique. Deuxième rangée, Richard Jones, Fabrication de métal, Défense, Industries de l'océan; André Lord, Tourisme; John Richard, Pêches, Aliments, Aquaculture; Roger Léger, Pêches, Aquaculture. Dernière rangée, Sadie Perron, Matériaux de construction, Services; Victor Landry, Science, Technologie, Institut Fédéral, Provincial, d'ISTCcovery; Yvon Lavallée, Directeur exécutif, ISTC-N.-B./I.-P.-E.; Wayne Boardman, Pâtes et papier, Mines; Wilf Torunski, Foresterie, Matériaux de construction.

Personnel d'ISTC à Charlottetown: de gauche à droite: Bernard Postma, Environnement; Richard Young, Directeur, I.P.-E.; Fraser Dickson, Délégué commercial principal; Austin L. Bowman, Aliments, Santé, Appareils médicaux, Biotechnologie.

Fabriqué au  
N.-B. et l'I.-P.-E.



## Wayside Industries Ltd.



Saint John, N.-B. - Wayside Industries (1983) Ltd., la seule entreprise de son genre au Nouveau-Brunswick, a été fondée en 1942 et est devenue la propriété de Robert Snodgrass, un homme d'affaires de Saint John, en 1983. La compagnie fabrique des cartons pliants en papier, imprimés et simples pour clients industriels. Son usine à Saint John occupe 36,000 pieds carrés et emploie 46 personnes. Une expansion récente, financée avec l'aide de l'APECA, le ministère du Commerce et Technologie de la Province du Nouveau-Brunswick et d'ISTC, a vu l'installation d'une presse avec la capacité de reproduire en quatre couleurs. Ceci leur donne l'opportunité d'entrer en concurrence sur le marché d'emballage au détail.

Wayside dessert le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Ecosse, l'Ile-du-Prince-Edouard, la Terre-Neuve et la Nouvelle-Angleterre.

## Rodd Hotels & Resorts



Charlottetown, I.-P.-E. - La chaîne d'hôtels Rodd's Hotels & Resorts jouit d'un travail et d'un amour s'étendant sur 55 ans, en grande partie à la famille Rodd de l'Ile-du-Prince-Edouard. Durant ce temps, ils ont transformés une entreprise saisonnière de location de chalets en une chaîne majeure d'hébergement des Maritimes débutée par Wally et Sally Rodd. Maintenant dirigée par M. David Rodd, Rodd Hotels & Resorts opère en neuf endroits: trois à Charlottetown; un à Summerside (affilié); un à Roseneath et un à Woodstock, I.-P.-E.; ainsi qu'un à Moncton, N.-B. et deux à Yarmouth en Nouvelle-Ecosse. Sa clientèle provient du Canada Atlantique, du Québec, de l'Ontario, des Etats-Unis, du Japon et de l'Europe pour bénéficier de services qui sont uniquement Rodd's. L'entreprise emploie 600 personnes durant la saison estivale, fournissant une hospitalité traditionnellement et une croyance ferme au Canada Atlantique qui ont fait de l'entreprise le succès qu'elle est aujourd'hui.

Maintenant dirigée par M. David Rodd, Rodd Hotels & Resorts opère en neuf endroits: trois à Charlottetown; un à Summerside (affilié); un à Roseneath et un à Woodstock, I.-P.-E.; ainsi qu'un à Moncton, N.-B. et deux à Yarmouth en Nouvelle-Ecosse.

Sa clientèle provient du Canada Atlantique, du Québec, de l'Ontario, des Etats-Unis, du Japon et de l'Europe pour bénéficier de services qui sont uniquement Rodd's.

L'entreprise emploie 600 personnes durant la saison estivale, fournissant une hospitalité traditionnellement et une croyance ferme au Canada Atlantique qui ont fait de l'entreprise le succès qu'elle est aujourd'hui.

## Cèdre Restigouche Ltée.



St-Quentin, N.-B. - Cèdre Restigouche Ltée. a été fondé en 1978 par Hector Savoie et son fils Jean-Claude, employant 12 personnes et fabricant des bardeaux de cèdre.

Aujourd'hui, la compagnie compte 125 employés et fabrique des traverses de chemin de fer, du bois de sciage de qualité meuble, des palettes et du bois de palettes pour l'industrie de palettes. Ils

font la majorité de l'abattage des arbres, employant environ 40 bûcherons pour cette branche des activités.

Cèdre Restigouche vend ses produits au Canada, en particulier en Ontario, au Québec et aux Maritimes, quoiqu'ils vendent certaines catégories de bois vers l'Europe.

Une autre division de la compagnie est le Moulin Savoie et Fils Inc. Construit en 1988, l'installation utilise le bois de pulpe généré lors de la coupe du bois pour le moulin.

Il s'agit d'une installation unique qui utilise des rondins de quatre pieds pour produire du bois de palettes et des copeaux. Il est aménagé pour utiliser 25,000 cordes de bois franc par année, un potentiel accessible si le marché des copeaux s'améliore.

L'entreprise vise maintenant à fabriquer des produits de valeur ajoutée provenant de ses opérations de bois franc pour le marché d'Europe.

## Des manufacturiers tentent de percer le marché de défense

Il n'existe aucun substitut pour visiter soi-même un client potentiel sur son propre terrain pour voir de quelle façon il opère et quels sont ses besoins", affirme M. Richard Jones, Agent d'industrie et de technologie chez ISTC. C'est aussi ce que trois manufacturiers néo-brunswickois ont constaté au mois de juin lors d'une visite aux installations au Michigan de la TACOM (Tank and Automotive Command), une agence du ministère de la défense des forces armées des États-Unis, responsable pour l'achat de pièces nouvelles et de remplacement pour tous les véhicules sur roues et sur chenilles de la U.S. Army.

La visite de deux jours a été coordonnée par M. Ralph Reich, agent de liaison pour la production canadienne avec le Consulat Canadien à Détroit, et dont les bureaux sont situés dans le complexe de la TACOM.

"Il s'agissait de deux journées mouvementées à écouter les experts et voir l'équipement sur place", dit M. Jones. Les sujets discutés par les acheteurs et les gérants de programmes comprenaient les accords bilatéraux entre gouvernements pour les achats en matière de défense, le processus de soumission, les barrières et les contraintes, les approches techniques et les débouchés. Les participants ont pu visiter les installations d'assemblage de chars d'assaut, les entrepôts contenant presque tous les modèles de véhicules manufacturés, les laboratoires de recherche en matière de propulsion et de modifications de composantes.

La visite se voulait une introduction pratique pour devenir fournisseur au ministère de la défense des États-Unis, un des marchés les plus grands, exigeants et lucratifs au monde entier. "Cette visite était très bénéfique - elle nous a permis de

voir de près comment ce marché fonctionne, et deux des entreprises en sont revenu avec des demandes intéressantes à considérer," raconte M. Jones.

C'est sous ce même thème, mais en élargissant le champ d'action pour y inclure l'industrie de la marine et de l'aérospatiale, que M. Jones invita deux douzaines d'entreprises du Nouveau-Brunswick et de l'Ile-du-Prince-Edouard à Moncton en septembre pour écouter des experts expliquer comment effectuer et soutenir le genre de programme de marketing nécessaire pour percer le marché de la défense. Une des orateurs est de la Corporation Commerciale Canadienne, dont le seul rôle est d'aider les entreprises canadiennes à vendre leurs produits aux gouvernements étrangers.

"Je me concentrerai sur les entreprises qui ont la capacité, actuellement ou dans un avenir rapproché, d'attirer des acheteurs dans les domaines de la défense et de l'aérospatiale, explique M. Jones. Je souhaite déterminer de quelle façon ISTC peut utiliser ses ressources pour aider les entreprises locales à poursuivre ce marché."

Malgré le fait que l'industrie de la défense et de l'aérospatiale est à la baisse, il s'agit tout de même d'un marché géant - des milliards de dollars - avec des avantages industriels liés à de gros achats canadiens dans la défense qui font qu'il est désirable pour les entreprises canadiennes d'être appelées à y participer.

"Naturellement, dit M. Jones, la majorité des achats se font au Canada central, mais il y a raison de croire que la part de l'Atlantique peut s'accroître."

Quoiqu'il s'agit d'un marché lucratif pour ceux qui persévèrent, il exige le meilleur en gestion de qualité et de technologie manufacturière avancée - deux ingrédients clés dans la compétitivité internationale, le mandat d'ISTC.

"Une entreprise ne peut que connaître le succès lorsqu'elle compétitionne dans cette arène," conclut M. Jones.



## Missions d'acheteurs

- Sept. 10-15; Vigo '91; Vigo, Espagne; World Fishing Exhibitions Ltd., Faversham, England - Tél: 0795 536536
- Sept. 11-15; 7<sup>e</sup> Salon International de la Pêche; Lorient, France; CEP/DME, Paris, France - Tél: 33 (1) 42 68 06 19
- Sept. 17-19; International Water and Effluent Treatment Exhibition; Birmingham, Angleterre; Turret Group; Paul Tweedale - Télécopieur: 0923 771297
- Sept. 17-20; 4th Osaka International Hotel & Restaurant Show and International Food & Beverage Exhibition; Osaka, Japon; Secretariat of Hoteres and Foodex Osaka; Tél: (03) 3434-0093, Télécopieur: (03) 3434-8076
- Oct. 3-6; California Fisheries & Seafood Institute Convention; Lake Tahoe, Californie; California Fisheries & Seafood Institute; Tél: 916-441-5560
- Oct. 6-9; Seafood Merchandising Conference; Williamsburg, Virginie; Food Marketing Institute, Jeanne Von Sasstrow, 202-452-8444
- Oct. 6-9; NFFA Convention; Orlando, Floride; National Frozen Food Association; Tél: 717-534-1601 or 703-821-0770
- Oct. 6-9; International Seafood Conference; Marla Erkins Goss, 208-352-4351
- Oct. 8-10; NEBS; Boston; CCI/ISTC - AECEC; Sadie Perron, 506-851-6445
- Oct. 12-17; ANUGA; Cologne, Allemagne; Seafood U.S.A.; Terry Ellington, 301-427-
- Oct. 21-26; Mission commerciale; Japon, Taiwan; C&T et ISTC/CCI; Ben Hong, 506-851-6669
- Nov. 19-21; NEBS; Boston, Mass.; ISTC/CCI; Ben Hong; 506-851-6669

# Nos aubergistes tirent profit de la Nouvelle-Angleterre

**L**es aubergistes des provinces Maritimes qui ont participé à une mission en tourisme aux états de la Nouvelle-Angleterre en sont revenus avec beaucoup d'idées pour leur permettre d'attirer une plus grande clientèle, dont l'établissement d'un réseau d'auberges dans les provinces Maritimes, raconte André Lord, Agent de tourisme.

"En novembre dernier, notre bureau organisait une mission en tourisme où nous avons visité des aubergistes de la Nouvelle-Angleterre, raconte M. Lord. Nos gens étaient intéressés à voir ce qui se passait en Nouvelle-Angleterre."

Organisée sous la tutelle du Consulat Canadien à Boston, au Massachusetts, 22 aubergistes des Maritimes y ont passé quatre jours de sessions intensives, incluant deux journées avec le programme des Nouveaux exportateurs aux états frontaliers (NEEF) ainsi qu'une tournée de reconnaissance financée en partie par l'APECA.

"Les deux premières journées (NEEF)

furent passées à assister à une présentation par le bureau du consulat, des aubergistes de la Nouvelle-Angleterre, des organisateurs de forfaits et de journalistes spécialisés en tourisme, dit-il. Nous nous sommes séparés en sous-groupes pour la tournée de reconnaissance pour visiter des auberges au Connecticut, au Vermont, Massachusetts, le Maine et le New Hampshire - ceci pour avoir plus de couverture et ensuite nous pouvions nous échanger des notes."

"Les gens ont trouvé l'expérience très enrichissante, raconte-t-il. Ils ont vu de première main les nouveaux développements et le fonctionnement quotidien d'auberges de la Nouvelle-Angleterre."

"Mais plus que cela, ils ont appris à se connaître les uns les autres, dit-il. Ils se sont vite aperçus qu'ils opèrent sous les mêmes contraintes et problèmes et qu'ils auraient plus à gagner à discuter de ces problèmes en groupe."

C'est une façon de penser qui est demeurée depuis la fin de la mission, explique M. Lord. Les aubergistes sont re-

tournés chez eux avec la promesse de se rencontrer pour continuer les discussions, pour créer une association "informelle".

"Chaque aubergiste, comme individu, n'a pas les moyens de se payer une campagne de marketing élaborée, dit-il. Souvent, ils doivent couper les coûts là où ils peuvent."

Les aubergistes ont pris connaissance de diverses approches adoptées par leurs collègues américains dont en outre, le développement de forfaits de voyage qui amènent les clients d'auberge en auberge le long de la côte sud du Maine.

"Il ne s'agit pas d'une association formelle, assure-t-il. Ceux qui veulent y prendre part le font. De notre point de vue (ISTC), nous encourageons les initiatives multi-provinciales."

Les aubergistes avaient aussi un autre aspect à considérer: le fait qu'ils offrent un produit unique et de haute qualité.

"C'est souvent votre 'chez-vous ailleurs', dit-il. Vous recevez une belle chambre, de bons repas - des aspects qui ont été mentionnés lors de la mission - les aubergistes insistent que ceux qui offrent un produit de qualité sont ceux qui auront du succès. Nous savons que les voyageurs de la Nouvelle-Angleterre recherchent la qualité, l'attention aux détails et le service - et qu'ils sont prêts à payer pour recevoir ces derniers - une affirmation qui a été prouvée cette année puisqu'en 1991, les aubergistes des Maritimes font de bonnes affaires."

Le groupe est aussi revenu de la Nouvelle-Angleterre avec plusieurs idées pour faire de leur établissement, une expérience unique pour leurs visiteurs.

"Quelques aubergistes de la Nouvelle-Angleterre envoient un bulletin de nouvelles à leurs clients, dit M. Lord. Mais, il ne s'agit pas de nouvelles d'affaires - il s'agit plutôt de nouvelles telles, 'notre fille a reçu ses premiers rectificateurs dentaires le mois dernier', ou des choses de cette nature - ce qui fait que vous, le client, se sentez partie de la famille."

"Un des opérateurs envoie son bulletin à plus de 7,000 personnes, dit-il. Ça donne un bon retour sur son investissement, particulièrement lorsqu'on considère que la plus grosse partie du marketing se fait de bouche à oreille."

Pour l'instant, le groupe 'informel' d'aubergistes prévoit se rencontrer à l'Ile-du-Prince-Edouard en novembre pour continuer leurs discussions.

"Nous avons un petit groupe qui est intéressé, dit M. Lord, et nous recherchons encore plus de participation des opérateurs."

Les discussions en novembre centreront sur des efforts coopératifs en marketing et en communication, explique M. Lord, quoique le groupe est ouvert aux suggestions.

"Nous (ISTC) sommes prêts à leur aider de n'importe quelle façon, dit-il,

et je crois que bientôt nous verrons un réseau d'auberges travaillant ensemble pour accomplir ses buts."

Pour plus d'information au sujet de la réunion en novembre ou de la mission NEEF, contactez André Lord à ISTC, Moncton, (506) 851-6463.



## Les services s'étendent à deux provinces

(suite de la page 1)

tion), technologie (acquisition, adaptation, implantation ou en recherche et développement), ou d'un problème dans un secteur particulier."

"Ce sont les gens qui livrent les programmes et services telles les sessions d'informations et les missions commerciales, dit-il.

Et ils sont en communication constante avec les intervenants du gouvernement et de l'industrie."

ISTC veille à élaborer et à appuyer les politiques et les programmes industriels et scientifiques susceptibles de créer un climat favorable à une croissance soutenue de l'économie; défendre la cause des milieux industriels et scientifiques auprès du gouvernement fédéral; stimuler l'innovation et l'adoption de techniques de pointe, et la recherche-développement pour accroître la compétitivité des entreprises canadiennes; favoriser et à reconnaître l'excellence industrielle, scientifique et technologique; et appuyer les projets d'expansion des entreprises canadiennes sur les marchés intérieur et extérieur.

Les agents d'ISTC sont à votre service en donnant régulièrement des séminaires et des ateliers de travail, sources de renseignements utiles sur diverses techniques de pointe; en organisant des visites d'entreprises au Canada et à l'étranger pour encourager les échanges de technologie et leurs applications; en stimulant la recherche-développement au Canada et en aidant les entrepreneurs à trouver, à cibler, à concevoir et à adapter les techniques appropriées; en cherchant à promouvoir les réseaux d'association et la collaboration entre les milieux d'affaires, les universités et les gouvernements pour mettre au point des plans d'action communs; en veillant à la formation et au perfectionnement professionnel dans le domaine scientifique et technique; et en élaborant et en lançant des initiatives visant à sensibiliser davan-

tage le public à l'importance des sciences, de la technologie et de l'entrepreneuriat pour l'économie nationale et la compétitivité internationale de l'industrie canadienne.

Profitant des ressources d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, ISTC est relié avec 125 ambassades et consulats canadiens ouverts dans la plupart des pays industrialisés.

Dans chaque Centre de commerce international installé dans les bureaux régionaux, le personnel d'ISTC offre une vaste gamme de services commerciaux destinés à faciliter l'accès aux marchés étrangers, à élaborer des stratégies intégrées en matière de commerce, de technologie et d'investissement et à encourager la population canadienne à tirer le meilleur parti des débouchés.

ISTC met à votre disposition les compétences de spécialistes à la fine pointe de plus de 160 secteurs et sous-secteurs pour vous aider à relever les défis du virage technologique, de la libéralisation des échanges et de l'intensification de la compétitivité grâce à des services, à des programmes et à des initiatives clés tels les Renseignements commerciaux, les campagnes sectorielles, les Comparaisons inter-entreprises, et les programmes d'aide financière.

Le Centre de services aux entreprises permet aux entreprises d'avoir accès à l'éventail complet des services, des produits, des programmes et de l'expertise du personnel d'ISTC, ainsi que de nouer des relations avec ce dernier et le secteur privé.

Ses services comprennent des bibliothèques de référence, des vidéothèques, des publications, des profils de secteurs de l'industrie et des données commerciales sur certains marchés, ainsi que des bases de données.

Vous pouvez rejoindre ISTC à Moncton à en appelant le Centre de services aux entreprises au (506) 857-ISTC ou à Charlottetown au (902) 566-7400.

## Brevets & droits

ISTC a été approché pour soumettre des offres pour les ventes de droits, de brevets ou d'occasions à risque partagé pour inclusion dans un répertoire en préparation d'une exposition nationale sur les brevets et licences (International Licensing Fair) qui sera tenue à Heathrow, à Londres, en Angleterre, du 27 au 29 mai, 1992. Veuillez contacter Mike Sheen au (506) 851-6479 pour plus d'informations.

## Publications

Les publications suivantes sont disponibles sans frais auprès du Centre de services aux entreprises, ISTC Moncton. Venez nous voir ou composez le 1-506-857-ISTC.

- Guide de l'exportateur: Conseils pratiques
- Export atout
- Transfert de la technologie du Japon au Canada
- Les alliances stratégiques: Passeport pour l'Europe
- Le développement viable: Défis et possibilités
- Pour commencer
- Programmes et services d'ISTC
- Canada: Horizon le Monde - Guide des programmes et services
- Le franchisage au Canada: Sources d'information
- 1992 Implications of a Single European Market - Part I
- Guide de l'exportateur à l'ANASE
- Guide des affaires en Asie du Sud