

Globe '92: Les solutions environnementales

Globe '92, une foire commerciale et une conférence internationale qui promouvoient le développement viable en encourageant les solutions pratiques aux défis environnementaux et en faisant la promotion des occasions d'affaires et de responsabilités reliées, aura lieu du 16 au 20 mars 1992, à Vancouver, C.-B.

La conférence regroupera 3000 participants clés venant de plus de 80 pays.

Elle vise un but important: faire la promotion d'une intégration complète du monde des affaires et de l'environnement, en recherchant des solutions innovatrices, ainsi que des approches et des stratégies pouvant solutionner les problèmes de l'environnement. Une emphase particulière sera mise sur les exemples pratiques et les études de cas du développement viable sur le terrain.

(Voir Globe page 4)

Le transfert de technologie discuté

La neuvième réunion du Forum sur la technologie a eu lieu au bureau d'ISTC, à Moncton, le 20 novembre dernier avec la participation des membres du forum et d'invités spéciaux.

Parmi eux, Barbara Giacomini, Consul et délégué commercial au bureau canadien du commerce à Princeton, au New Jersey, ainsi que Cindy Delage, agent supérieur de développement,

Direction des Affaires internationales, ISTC, Ottawa, ont discuté d'occasions de transferts technologiques au New Jersey. Le Forum sur la technologie du Nouveau-Brunswick est constitué de 15 organismes qui oeuvrent de diverses façons dans les domaines de l'élaboration, du transfert ou de l'acquisition de technologie. Les membres proviennent des gouvernements fédéral et provin-

(Voir Forum page 4)

ISTC

Nouveau-Brunswick Ile-du-Prince-Edouard



Décembre 1991

Une publication d'Industrie, Sciences et Technologie Canada

Vol 3 Numéro 2

Atlantic Fish Specialties a reçu le Prix Canada pour l'excellence en affaires

La persévérance des employés est la clé

La persévérance des employés et leur confiance dans le futur de l'entreprise pour laquelle ils travaillent nous ont permis de remporter un Prix Canada pour l'excellence en affaires, raconte M. Thomas J. Hayes, président d'Atlantic Fish Specialties Ltd. de Charlottetown, I.-P.-E.

Le Prix Canada pour l'excellence en affaires, parrainé par Industrie, Sciences et Technologie Canada, a été présenté le 30 octobre dernier par l'Honorable Michael H. Wilson, ministre d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, et ministre du Commerce extérieur; ainsi que par l'Honorable Tom Hockin, ministre d'État (Petites entreprises et Tourisme).

"Atlantic Fish Specialties et les autres lauréats des Prix Canada pour l'excellence en affaires illustrent avec éloquence la capacité des Canadiens de faire concurrence aux meilleurs compétiteurs et de l'emporter, a déclaré le ministre Wilson. Les prix Canada pour l'excellence en affaires sont le moyen que nous avons choisi pour souligner leurs réalisations et inciter les autres entreprises canadiennes à s'en inspirer."

M. Hayes explique que gagner le prix dans la catégorie des petites entreprises a déjà eu des effets positifs sur l'entreprise et ses employés.

"Du côté interne, il y a eu des effets magnifiques pour nos employés, dit-il. Ils étaient excités lorsque nous avons été mis en nomination, et très, très contents lorsque nous avons remporté le prix. Beaucoup d'entre eux sont restés chez nous lors de temps durs dans le passé."

M. Hayes croit qu'il est trop tôt pour mesurer les effets du prix sur ses ventes, mais il souhaite voir de nouveaux clients

pour l'entreprise. "Du côté externe, nous souhaitons que cela servira à augmenter nos ventes et à générer une plus grande clientèle, dit-il. Il est certain que cela aide l'image de la firme."

Mais la question qu'il préfère est 'pourquoi avez-vous gagné ce prix?'

"L'entreprise était très près de la faillite, explique-t-il, mais elle a réussi à renverser la vapeur. Nous sommes maintenant orientés vers l'exportation en termes de stratégie et nous visons une niche dans le marché des produits de haute valeur, tels les lignes aériennes et les opérateurs de croisières."

La plus grande satisfaction que tire M. Hayes vient du fait que son entreprise a été jugée par ses pairs.

"C'est là mon plus grand plaisir, dit-il, d'avoir été choisi par des entreprises canadiennes et parmi d'autres entreprises canadiennes."

Atlantic Fish Specialties prépare et vend un vaste éventail de fruits de mer fumés de grande qualité, incluant le saumon du Pacifique et de l'Atlantique, la truite arc-en-ciel, le maquereau, les pétoncles et le hareng. Ses marchés comprennent les magasins de détail, l'industrie du service (restaurants, etc.) et des clients corporatifs. L'entreprise, qui fonc-



Tom Hayes (à gauche) avec son prix, sous les regards de Michael Wilson, ministre d'ISTC.

réalisations. Le symbole peut être employé sur tous les produits et publications, les en-têtes de lettres ainsi qu'en publicité.

Chaque participant reçoit gracieusement la dernière édition d'une série d'études de cas racontant les performances des lauréats des années précédentes - La gestion de la qualité totale: un impératif de la concurrence.

Ce document, préparé par le Conference Board du Canada, est une précieuse source de conseils pratiques en affaires. Il n'y a aucun coût d'enregistrement au concours.

Deux entreprises du Nouveau-Brunswick ont été reconnues l'an dernier.

ISTC décernait un certificat de distinction dans la catégorie des petites entreprises à Environ-

ment Air Ltée. de Cocagne, N.-B., gérée par M. Alvin Brun. Utopia Fabricating Ltd., propriété de M. Ed Shurtleff, de Lake Utopia, a reçu un certificat de distinction dans la catégorie des inventions.

L'édition 1992 des Prix Canada pour l'excellence en affaires sera lancée en janvier '92.

Les cahiers d'inscription seront disponibles à ce moment. Pour de plus amples informations, contactez le Centre de services aux entreprises au (506) 857-ISTC, ou (902) 566-7400.

tionne à l'année longue, emploie jusqu'à 25 personnes.

Cette année, des Prix Canada pour l'excellence en affaires ont été décernés à 22 lauréats dans huit catégories: l'entrepreneuriat, l'environnement, le design industriel, l'innovation, l'invention, le marketing, la qualité et la petite entreprise.

Les gagnants peuvent utiliser, en exclusivité, le logo des Prix Canada pour l'excellence en affaires, qui est un symbole reconnu d'excellence et de grandes

Mexique: Occasions de commerce avec les Maritimes

Les entreprises du Nouveau-Brunswick jouent un rôle important dans l'amélioration des relations déjà excellentes dont jouit le Canada avec le Mexique et les pays des Caraïbes, affirme l'Honorable Michael H. Wilson, ministre d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, et ministre du Commerce extérieur.

Mais il existe des occasions d'augmenter nos exportations vers ces pays.

Selon M. Wilson, qui prenait la parole à l'atelier sur les Débouchés commerciaux au Mexique et dans les Caraïbes, le 22 novembre dernier à Moncton, l'accord de libre-échange nord-américain pourrait ouvrir davantage le marché mexicain de 85 millions de consommateurs aux biens et services canadiens.

"Les importations du Mexique devraient, selon les prévisions, croître de 30 p. 100, a affirmé M Wilson aux exportateurs canadiens, ce qui fera du Mexique l'un des marchés d'exportation du Canada connaissant la plus rapide croissance dans le monde, et celui qui aura la croissance la plus rapide dans la région."

Les exportations ont dépassé les 600 millions de dollars en 1990. Les produits agricoles, les produits minéraux et les biens manufacturés y ont une très large place.

Les importations du Canada, surtout des produits manufacturés, en provenance du Mexique ont aussi augmenté, dépassant l'an dernier les 1,7 milliard de dollars.

"Afin de tirer parti de cette expansion de l'économie mexicaine, les entreprises canadiennes doivent agir maintenant pour se faire connaître au Mexique afin de pouvoir récolter tous les fruits des politiques de réforme économique et ainsi concrétiser les avantages espérés d'un accord de libre-échange nord-américain," estime le ministre.

Une des meilleures façons de pénétrer le marché mexicain est de créer des partenariats stratégiques avec le secteur privé mexicain, explique-t-il.

"Pour les entreprises mexicaines, nous

sommes une source des produits, des technologies et des services dont elles ont besoin pour accroître leur capacité de production et pour améliorer leur compétitivité, tant sur le marché intérieur que sur les marchés internationaux," poursuit M. Wilson.

Les principaux secteurs de croissance future pour les produits manufacturés canadiens au Mexique sont l'automobile, les machines-outils et la métallurgie, les plastiques, les télécommunications, les logiciels et le contrôle de processus et l'instrumentation. Les produits agricoles et alimentaires représentent aussi d'excellentes occasions d'expansion, tout comme les aliments transformés pour le marché de consommation en pleine croissance du Mexique. L'environnement, et en particulier la protection des régions côtières, est un autre secteur où les entreprises des Maritimes peuvent jouer un rôle actif au Mexique.

Un de nos grands avantages est notre situation géographique - la ville de Mexico est plus près de Moncton, N.-B. qu'elle ne l'est de Vancouver, C.-B.

Le gouvernement organise plus de 15 foires commerciales au Mexique pour l'année prochaine, dont *Canada Expo '92 - Monterrey*, la plus grande exposition canadienne en Amérique latine. Le Centre du commerce international de votre région peut vous donner tous les détails à ce sujet.

"En plus du Mexique, les Caraïbes sont aussi à votre porte et ont envie des biens et services canadiens, lance le ministre Wilson. Le niveau des échanges bilatéraux entre le Canada et les 28 pays et territoires des Caraïbes a été de 1,8 milliard de dollars en 1990, soit une augmentation de 7 p. 100 en un an. Les volumes et la diversité de notre relation commerciale ont augmenté au point que nous expédions désormais des biens relevant de quelques 800 sous-positions tarifaires."

Le ministre Wilson affirme qu'une centaine d'entreprises d'exportation du Nouveau-Brunswick font état d'une importante activité dans la région des Caraïbes, et que quelques 200 millions de

dollars de services d'ingénierie et de construction sont exportés du Canada pour la réalisation de grands projets dans les Caraïbes. Des entreprises bien connues du Nouveau-Brunswick exportent, entre autres, des services de forage, des services de consultation en environnement, de consultation en gestion et de cartographie par ordinateur.

Par ailleurs, des informations sur un nombre d'événements commerciaux aux Caraïbes durant la prochaine année sont disponibles auprès de votre Centre du commerce international régional.

"Ce ne sont là que quelques-uns des efforts commerciaux du gouvernement, précise M. Wilson. Le Canada est bâti sur les échanges. Les échanges ont contribué à l'excellent niveau de vie dont nous jouissons. Si nous n'arrivons pas à faire

du commerce, nous ne serons pas compétitifs. Et l'incapacité d'être compétitif, c'est l'échec commercial. C'est un cercle impossible à rompre; une réalité à laquelle nul n'échappe.

"Pour être véritablement compétitifs, nous devons tous nous concerter: les gouvernements, le secteur privé et tous les secteurs de la société, conclut-il. Voilà pourquoi nous avons lancé l'Initiative de la prospérité. Je suis convaincu qu'ensemble les Canadiens sauront se donner de nouveaux outils pour affronter la concurrence. J'espère que le processus des consultations donnera aux Canadiens le moyen de se mettre d'accord sur la nature des enjeux qui s'offrent et sur le plan d'action à adopter."

Calendrier des Événements

- 22 jan.; **Présentation et congrès annuel de la P.E.I. Seafood Processing**; Charlottetown, I.-P.-E.; Promoteur: CCI; Information: F. Dickson, (902) 566-7443
- 23 jan.; **Atelier sur la façon de tirer le meilleur profit des foires commerciales intitulé "How to Profit from Trade Shows"**; Charlottetown, I.-P.-E.; Promoteur: CCI; Information: F. Dickson, (902) 566-7443
- 7 février.; **Atelier intitulé "U.S. Nutritional Labelling"**; Moncton, N.-B.; Promoteurs: AECEC/CCI-N.B./I.-P.-E.; Information: John Richard, (506) 851-6459
- 16-20 mars; **Foire commerciale et conférence environnementale "Globe '92"**; Vancouver, C.-B.; Promoteur: ISTC; Information: Bernard Postma, (902) 566-7426

Une question de compétition

Le 24 octobre dernier, le professeur Michael E. Porter de la Harvard Business School, en collaboration avec la Monitor Company de Toronto, présentait au gouvernement canadien et au Conseil des chefs d'entreprises les résultats de son étude sur l'économie canadienne, *Le Canada à la croisée des chemins - Les nouvelles réalités concurrentielles*.

Dans l'introduction de la synthèse, le professeur Porter explique que: "les recherches entreprises pour cette étude se sont déroulées en trois grandes étapes. La première a consisté à analyser de manière approfondie le profil du commerce du Canada et l'évolution de sa compétitivité dans le temps.

La deuxième étape a consisté en une analyse détaillée de la situation passée et actuelle de 25 secteurs représentant environ 37 pour cent des exportations du Canada en 1985. La troisième étape de la recherche, enfin, nous a amenés à étudier le cadre institutionnel et le contexte de la politique publique au Canada, ainsi que leurs répercussions sur la compétitivité des entreprises canadiennes."

La synthèse est divisée en quatre parties. La première explique les raisons pour lesquelles les Canadiens devraient se préoccuper de la compétitivité de leur économie, décrit l'évolution de la position concurrentielle du Canada par rapport aux autres pays et expose le cadre d'analyse employé pour évaluer les facteurs déterminants de l'avantage concurrentiel national.

La partie II analyse l'évolution et le profil concurrentiel international des 25 secteurs de l'économie canadienne.

La partie III étudie les facteurs à l'origine de l'avantage concurrentiel du Canada, à l'aide du cadre d'analyse qui a été élaboré à l'origine dans l'ouvrage du professeur Porter *The Competitive Advantage of Nations* (The Free Press, 1990).

Enfin la partie IV de l'étude rassemble les résultats des recherches consacrées à la compétitivité de l'économie canadienne et en expose les principales implications pour les entreprises, les pouvoirs publics et d'autres composantes importantes de la société canadienne.

Selon le professeur Porter, les questions que les Canadiens doivent se poser sont désormais les suivantes: "qu'est-ce qui permet à un pays de soutenir une productivité élevée et croissante dans différents secteurs? Comment un pays assure-t-il un contexte dynamique à ses entreprises? Comment les pays différents les uns aux autres sur le plan du contexte concurrentiel offert à leurs entreprises?"

L'objectif de cette étude était de porter un diagnostic sur l'état de la compétitivité de l'industrie canadienne et de faire ressortir les axes de changement prioritaires. Le professeur Porter souligne qu'il n'a pas essayé de formuler des recommandations d'orientation précise. "C'est aux responsables de la politique publique et aux dirigeants du secteur qu'il revient, au Canada, d'élaborer des politiques et des mesures précises," affirme-t-il.

Vous pouvez vous procurer une copie de la synthèse du rapport en communiquant avec le Centre de services aux entreprises en composant le (506) 857-ISTC, ou le 1-800-332-3801 si vous appelez du N.-B. et (902) 566-7400 à l'I.-P.-E.

Programme de visites

- 6-7 jan. 1992, **Fundy Region Development Commission Inc.**, Information: S. Perron, R. Jones, J.-G. Bernard
 - 13-14 jan. 1992, **Capital Region Development Commission Inc.**, Information: S. Perron, S. Mills, W. Boardman
 - 20-21 jan. 1992, **Commission Industrielle du Nord-Ouest Inc.**, Information: C. MacArthur, B. Hong
 - 22-23 jan. 1992, **Commission Industrielle de la région de Grand-Sault Inc.**, Information: W. Boardman, A. Lord, B. Hong
 - 1-2 fév. 1992, **Carleton Regional Development Commission Inc.**, Information: R. Jones, E. Anderson, B. Hong
 - 8-9 fév. 1992, **Commission de développement régional Chaleur Inc.**, Information: V. Landry, W. Boardman, B. Hong
 - 10-11 fév. 1992, **Commission Industrielle du Restigouche Inc.**, Information: C. MacArthur, S. Perron
 - 15-16 fév. 1992, **Commission d'expansion économique de la Péninsule Inc.**, Information: A. Lord, J.-G. Bernard, J. Richard
 - 22-23 fév. 1992, **Miramichi Region Development Corporation Inc.**, Information: S. Mills, W. Boardman, S. Perron
 - 1-2 mars 1992, **Commission économique de Kent Inc.**, Information: R. Léger, J. Richard
 - 8-9 mars 1992, **Commission économique du Sud-Est Inc.**, Information: R. Léger, J. Richard
- Pour information: (506) 857-ISTC ou 1-800-332-3801

Le bulletin d'informations ISTC Nouveau-Brunswick/Ile-du-Prince-Edouard 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 ou 1-800-332-3801/Télécopieur: (506) 851-6429.

Fabriqué au N.-B. et l'I.-P.-E.

P.E.I. Preserve Company



New Glasgow, I.-P.-E. - La vision et la détermination de M. Bruce MacNaughton ont été les facteurs qui ont mené à la fondation de la Prince Edward Island Preserve Company Ltd. en 1985.

Aujourd'hui, l'entreprise est reconnue par les marchands d'aliments spécialisés comme l'un des meilleurs producteurs

de nourriture de qualité, avec des marchés au Canada, aux États-Unis et au Japon.

Son établissement de production de 5000 pieds carrés, incluant son bureau-chef à New Glasgow, I.-P.-E., ainsi que son magasin à l'hôtel Prince Edward de Charlottetown, attirent plus de 150,000 visiteurs de mai à octobre chaque année - un atout important pour l'industrie du tourisme de l'Île et une source continue de clientèle pour son marché de commandes par la poste.

Information: M. Bruce MacNaughton
C.P. 1868
Charlottetown, I.-P.-E.
C1A 7N5
Tél: (902) 964-2524
Fax: (902) 566-5565

Aqua Health Ltd.



Charlottetown, I.-P.-E. - Fondée en 1984, Aqua Health Ltée. est dédiée au développement, à la production et au marketing de vaccins de poissons pour l'aquaculture, incluant les produits Vibrogen et Vibrogen-2; Furogen et Furogen-b, Ermogen et Gaffogen.

Ses produits sont vendus au Nouveau Brunswick, en Nouvelle-Écosse, au Québec, en Ontario, en Colombie-Britannique, aux États-Unis, au Danemark, en Norvège, en Suède, en Finlande et au Royaume-Uni.

Son établissement de recherche et de production, qui emploie 10 personnes à l'I.-P.-E., a déjà été reconnu sur l'échelle internationale pour sa production de biologiques vétérinaires.

Aqua Health Ltée. vient de recevoir l'approbation pour la distribution illimitée de son tout dernier produit - un vaccin oral - pour la Norvège, le plus grand producteur de saumon domestique. Le système d'application orale est tout nouveau pour l'industrie de l'aquaculture et servira à ouvrir de nouveaux marchés pour l'entreprise dans l'industrie de la crevette au sud-est de l'Asie, ainsi que dans l'industrie du poisson-chat aux États-Unis.

Information: Walter Parker
Parc Industriel West Royalty
Charlottetown, I.-P.-E.
C1E 1B0
Tél: (902) 566-4966
Fax: (902) 566-3573

Claude Fricot Acadien



St-Antoine-de-Kent, N.-B. - L'entreprise Claude Fricot Acadien Ltée. a permis d'apporter la saveur de la cuisine acadienne aux provinces de l'Atlantique et aux états de la Nouvelle-Angleterre depuis 1969.

De sa base située à St-Antoine-de-Kent, N.-B., Claude Fricot Acadien Ltée. offre les poutines râpées, le fricot au poulet et

le fricot au boeuf pour les marchés du détail et institutionnel.

Son établissement de 8000 pieds carrés est approuvé par Agriculture Canada, qui a des inspecteurs sur les lieux. L'entreprise emploie de 20 à 25 personnes et achète ses ingrédients de producteurs locaux.

Sans se fier à ses succès du passé, Claude Fricot Acadien Ltée. vient de lancer un tout nouveau produit: une soupe au poulet style acadien qui peut être servie comme entrée ou plat principal. Le nouveau produit est destiné au marché institutionnel.

Information: Serge Lajoie
C.P. 102
St-Antoine, N.-B.
E0A 2X0
Tél: (506) 525-2016
Fax: (506) 525-9527

Le tourisme de l'I.-P.-E. reçoit 9\$ millions d'une nouvelle Entente de Coopération

L'Île-du-Prince Édouard et le gouvernement fédéral ont signé une entente de coopération en matière de développement touristique de 9\$ millions qui servira à assurer la croissance de cette industrie pour les prochaines cinq années.

L'entente a été signée à Charlottetown le 30 octobre dernier par des représentants des gouvernements fédéral et provincial.

Basée sur les principes de l'entente EDER en tourisme qui a pris fin en 1989, la nouvelle entente sera répartie de 1991 à 1995 avec une contribution fédérale de 5.22\$ millions et une participation provinciale de 3.78\$ millions.

L'entente reconnaît l'importance d'une planification à long terme pour le développement du tourisme et le besoin de développer un produit de qualité, deux conditions essentielles au succès de l'industrie.

Les programmes et sous-programmes seront livrés par Industrie, Sciences et Technologie Canada, ainsi que par le Ministère du Tourisme et des Parcs de l'I.-P.-E.

Cinq objectifs seront visés, chacun prenant en compte le développement continu et la promotion approfondie de produits touristiques, ainsi que l'amélioration de la qualité des services aux touristes. Ils comprennent:

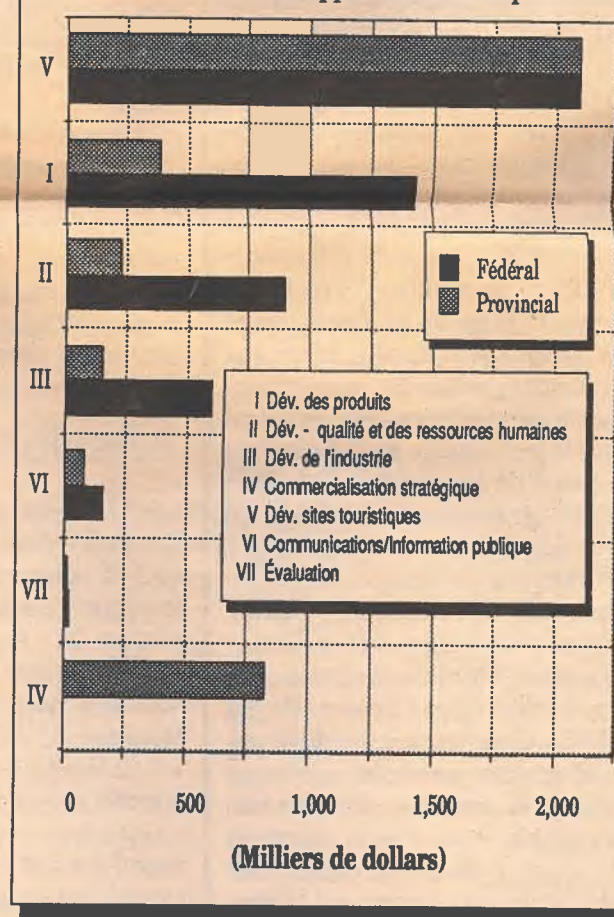
- la promotion de l'entrepreneurship en créant un environnement qui répondra aux tendances du marché et aux demandes des consommateurs,
- le développement et le positionnement des produits touristiques de l'Île en bâtissant sur ses forces compétitives,
- le support à la compétitivité de l'industrie par le développement des ressources humaines, de la qualité et par le développement organisationnel accru,
- le développement et l'implantation d'activités de commercialisation vers des marchés rentables et divers pour promouvoir l'Île comme une destination privilégiée,
- et la promotion du développement viable et diversifié de l'industrie du tourisme à l'I.-P.-E., lui permettant de re-

pondre aux demandes qui sont de plus en plus évidentes dans l'industrie.

Sous l'entente, trois aspects de l'industrie recevront une attention particulière: le développement de produits compétitifs sur les plans national et international; l'amélioration de la qualité de tous les produits et services de l'Île; ainsi que la recherche nécessaire pour améliorer sa position compétitive.

L'entente fournit du financement pour le développement des produits, tels 'De la locomotive à la randonnée', les festivals régionaux, les événements et les tournées; la qualité et le développement des ressources humaines, incluant un système de pointage et les services aux visiteurs; le développement de l'industrie, incluant les associations touristiques régionales;

Entente de COOPÉRATION Canada/I.-P.-E.
sur le développement touristique



la recherche nécessaire pour donner à l'industriel l'information sur les nouveaux produits et les tendances; le financement et les innovations technologiques; la commercialisation stratégique pour permettre à l'Île de devenir une destination privilégiée; et l'agrandissement de l'installation touristique de Brudenell dans le comté de Kings. Le tourisme représente la deuxième plus grande industrie à l'I.-P.-E., comptant pour 10,5 pour cent de son produit domestique brut et employant 11,000 personnes en saison de pointe. En 1990, 720,000 voyages-personnes ont été effectués à l'Île, pour un apport de 84\$ millions à l'économie provinciale.

Mieux Réussir relie le pays

Plus de 1,500 dirigeant(e)s de petites et moyennes entreprises entraînent en contact les uns avec les autres le 21 mai dernier dans un forum satellite qui réunissait des experts locaux et nationaux de partout au pays pour discuter de quatre sujets: les marchés, le financement, la technologie et les ressources humaines.

Mieux Réussir, un événement sans précédent, voyait le jour pour promouvoir la communication entre les gens d'affaires, et unissait des orateurs de Toronto à 20 sites au Canada, dont Charlottetown, I.-P.-E., et Sussex, N.-B.

"Chaque site tenait d'abord un atelier pour couvrir les quatre sujets de discussion, raconte M. Paul Patterson, d'ISTC. Les participants formulaient des questions-clés. Ensuite, chaque site était branché au site central pour participer à une session finale et les questions étaient discutées au niveau national."

Parmi les sujets discutés: Comment identifier et cibler les clients, comment être plus compétitif sur les marchés existants, comment concevoir et appliquer une stratégie de commercialisation axée sur les clients, comment planifier les mouvements de trésorerie, comment exploiter pleinement les ressources financières de l'entreprise, comment préciser le montant et le genre de financement dont vous avez besoin, comment rendre votre projet de financement aussi attrayant que possible, comment mettre la technologie au service de la croissance de l'entreprise, comment améliorer le service à la clientèle en faisant appel à la technologie, comment intégrer les progrès technologiques dans votre milieu de travail, comment choisir le genre de technologie qui répond le mieux à vos besoins, comment attirer et garder les meilleurs employés, comment former des équipes de gestion efficaces, comment envisager la rémunération comme coût variable et non fixe et comment faire appel à la participation des employés tout en conservant le contrôle de la situation.

Par la suite, les participants ont évalué le processus et ses résultats, raconte M. Patterson.

"Chaque participant a reçu un cahier de travail et un vidéo des activités, dit-il. Le cahier de travail a été très bien reçu et je crois que, de façon générale, le tout était très bien - les gens aimeraient participer à ce genre d'activité à nouveau."

Le forum était parrainé par la Banque de Montréal, Industrie, Sciences et Technologie Canada, ainsi que 28 organismes des secteurs privés et publics, incluant l'APÉCA, la BFD, et des gouvernements provinciaux.

Des manufacturiers visent le gouvernement américain

"On pourrait facilement payer des milliers de dollars pour participer à un atelier aux États-Unis et pour recevoir la même information que ces entreprises ont reçu gratuitement ici à Moncton le 17 septembre dernier," raconte M. Richard Jones, agent d'industrie et de technologie chez ISTC.

Les présidents et les directeurs de marketing d'une dizaine de compagnies du N.-B. et de l'I.-P.-E., manufacturiers de métal et de microélectronique, ont participé à un atelier d'une journée au bureau d'ISTC à Moncton pour discuter des occasions d'affaires sur le marché géant de l'industrie de la défense et de l'aérospatiale des États-Unis.

Parmi les intervenants, notons la présence de Kevin Murray, Affaires Extérieures, Ottawa, qui donnait un aperçu de cette industrie en pleine évolution, et des occasions d'affaires qui existent pour les fournisseurs canadiens. Suivait M. Alex Papadakis, de la Canadian Commercial Corporation, Ottawa, qui expliquait la façon de s'enregistrer avec les agences du gouvernement, afin d'être sur les listes d'appels de soumissions.

Il existe un bon nombre d'entreprises et d'agences privées qui peuvent aider les entreprises à dénicher les occasions d'affaires et à répondre correctement aux soumissions. Le président de l'une d'elles, Gene Spiece, de la SSI Inc. de Winnipeg, expliquait la façon dont il aidait ses clients de l'ouest canadien. Son service, lancé

l'an dernier avec l'aide d'ISTC-Manitoba, pourrait facilement être cloné au Canada Atlantique, selon M. Jones, l'organisateur de l'atelier.

Un quatrième invité, Michael Piersdorff, du bureau-chef d'ISTC à Ottawa, détaillait le programme de son ministère qui aide les entreprises à exploiter ce marché. "Le Programme de Productivité de l'Industrie de la Défense (PPID) a aidé cinq entreprises du N.-B. et de l'I.-P.-E. jusqu'à maintenant, insiste M. Jones. Et il existe un potentiel pour d'autres."

M. David Arenburg, de la Maison du Canada Atlantique, le bureau d'Ottawa des Services aux fournisseurs, racontait les efforts de lobbying faites pour les clients, et la façon dont SAF peut accommoder les occasions d'affaires présentées par les fournisseurs étrangers à partir de son service par ordinateur.

En dernier lieu, Terry King, qui depuis longtemps favorise l'accès à ce marché via le gouvernement provincial, expliquait les efforts de son ministère dans cette arène.

Durant les deux jours qui ont suivi cet atelier, trois des interlocuteurs ont pris le temps de visiter les établissements de huit des entreprises participantes à Moncton, Saint John, Oromocto et Fredericton.

"Non seulement ces spécialistes ont-ils pu apprécier les capacités de ces quelques entreprises, dit M. Jones, mais

ils ont pu donner quelques conseils sur les lieux."

Cet atelier et les visites qui ont suivi ont aidé à effacer le mystère qui entoure ce difficile marché, ajoute M. Jones.

Des liens directs ont été noués avec les gens de la première ligne et les services de soutien. Au moins une entreprise fera application sous le programme PPID, tandis que d'autres seraient intéressées à des services tels que SSI Inc. de Winnipeg.

"Nous prévoyons approcher la CCC avec un plan détaillé pour une formation spécialisée qui répondra aux besoins des entreprises participantes," conclut M. Jones.

Le Forum s'adresse à la technologie

(Suite de la page 1)

cial, de centres de recherche, d'universités, ainsi que du secteur privé. Le Forum est présidé par M. Victor Landry, d'ISTC, Moncton.

Les objectifs du Forum sont de resserrer les liens entre les divers paliers du gouvernement, les universités, les centres de recherche et développement et l'industrie. Il vise à assurer une meilleure coordination de l'exécution des programmes et services axés sur la technologie et le partage d'information et d'expérience entre les membres. Le Forum sur la technologie tente aussi de resserrer les liens avec l'autres groupes qui déploient des efforts en vue d'accroître l'efficacité du développement axé sur la technologie, en plus de fournir un forum pour l'identification d'occasions pour accroître la compétitivité de la région.

Des membres du forum ont de plus fait état de missions en Europe (avril 1991) et au Massachusetts (juin 1991). Le forum prévoit tenir des missions au New Jersey et en Europe durant la prochaine année fiscale.

Globe '92 prévoit 15,000 visiteurs

(Suite de la page 1)

La foire commerciale attirera des exposants internationaux dans le domaine de l'industrie de l'environnement - les nouveaux produits, les technologies et les services qui sont en voie de développement pour aider à contrer les problèmes environnementaux et à prévenir la pollution. La foire commerciale offrira des occasions de transfert de technologie dans les pays en voie de développement. Plus de 700 exposants et au moins 20 pavillons nationaux accueilleront 15,000 visiteurs provenant des quatre coins du monde.

Si vous désirez de plus amples informations sur cet événement unique, contactez M. Bernard Postma, l'agent d'environnement chez ISTC pour la région du N.-B. et de l'I.-P.-E. au (902) 566-7426.

Missions d'acheteurs

- 9-11 janvier: **Exhibition Northeast Retail Lumberman Show**; Boston, Mass.; Développement économique et tourisme (DET)
- 22-25 janvier: **Mission sur le commerce extérieur/Nouveau-Brunswick (Atlantique)**; Martinique/Guadeloupe; DET/Centre de commerce international: Information: Guy-André Gélinas, (506) 851-6440
- 27-30 janvier: **Exhibition - pâte et papier**; Montréal; DET
- 27-31 janvier: **Mission sur le commerce extérieur - Nouveau-Brunswick**; Mexique; DET/CCE; Information: Guy-André Gélinas; (506) 851-6440
- 9-12 février: **Salon Rendezvous - Mission/Exhibition**; Montréal; DET en concert avec Pêche et aquaculture
- 16-18 février: **Salon de l'alimentation et breuvage**; Toronto; DET en concert avec Pêche et aquaculture
- 22-28 février: **Mission - Northeast Trade Show**; Boston; DET
- 17-19 mars: **Exhibition - Produits de mer**; Boston; DET en concert avec Pêche et aquaculture

Publications

Les publications suivantes sont disponibles au Centre de services aux entreprises à Moncton, ou en composant 1-506-857-ISTC ou 1-902-566-7400

- Calendrier des événements d'exportation
- Aux futurs exportateurs
- Services de transport entre le Canada et le Mexique
- Un profil de l'industrie canadienne des aliments fins
- La petite entreprise au Canada: L'excellence, gage de prospérité 1991
- Initiative de la prospérité
- Sommaire - Rapport Porter