

## Train léger de Bombardier : ça roule!

Le système de transport léger sur rail (TLR) de **Bombardier** reliera les principaux centres urbains et les banlieues de la région de Minneapolis-St. Paul.

Il y a plusieurs années, M. Chuck McGriff, agent de promotion du commerce du consulat général du Canada à Minneapolis, a eu vent d'un projet visant à mettre en place un système de transport léger sur rail (TLR) à Minneapolis-St. Paul et a communiqué ce renseignement à Bombardier. Le 26 juin 2004, la technologie de l'entreprise était en vedette dans le cadre du lancement du train léger sur rail, qui soulignait la première phase des services de transport ferroviaire léger.

Au cours de la première semaine complète de transport payant, les trains légers sur rail ont transporté plus de passagers que Metro Transit ne l'avait prévu. L'organisme, qui exploite le système de transport léger sur rail, a déclaré qu'entre le 28 juin et le 4 juillet, le nombre de passagers a atteint environ 93 000, soit près de 68 % de plus que le nombre prévu de 55 400.

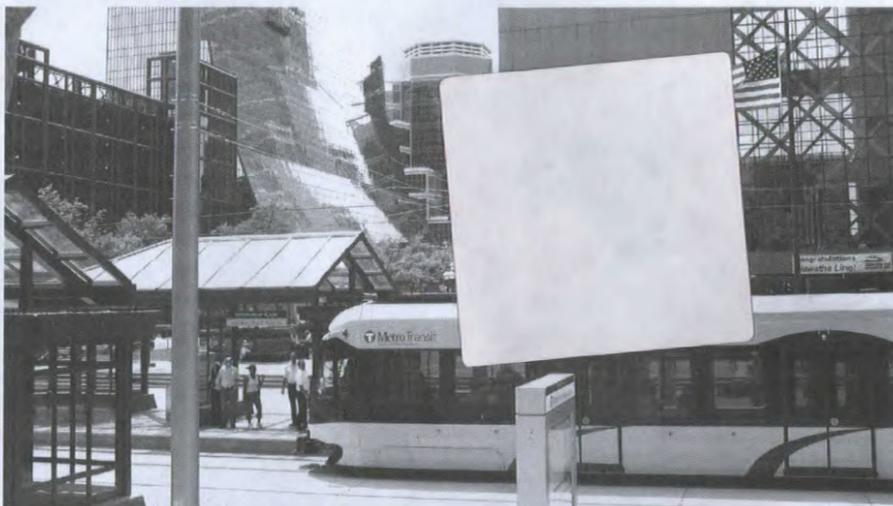
La première phase doit être terminée au 31 décembre 2004. Le système couvrira une distance d'environ 19 kilomètres et desservira 17 stations reliant le centre-ville de Minneapolis, l'aéroport international de Minneapolis-St. Paul et le Mall of America à Bloomington, ville voisine.

La première phase du service utilise 14 véhicules légers sur rail (VLR) *Flexity* fabriqués par Bombardier Transport. Ces véhicules constituent la première application de la technologie *Flexity* de Bombardier en Amérique du Nord. Bombardier fabrique un total de 24 VLR *Flexity* pour Metro Transit, qui est le 11<sup>e</sup> réseau de transport en importance aux États-Unis.

Les VLR *Flexity* intègrent des concepts techniques qui ont fait leurs preuves dans les véhicules légers sur rail à plancher bas de Bombardier utilisés en Europe tout en satisfaisant à toutes les

normes et à tous les règlements nord-américains. Le plancher bas facilite l'accès des passagers au niveau du sol et évite aux sociétés de transport les coûts élevés liés à la construction de rampes et d'installations d'accès spéciales.

Les caisses des VLR sont fabriquées par Bombardier Transport au Mexique, tandis que l'assemblage final et les essais ont lieu à l'usine de fabrication de Bombardier à Plattsburgh (New York).



Le système de transport léger sur rail de Bombardier en service à Minneapolis-St. Paul (Minnesota).

En Amérique du Nord, Bombardier est le plus important fabricant de trains à grande vitesse, de trains de banlieue ainsi que de systèmes de métro automatiques et de systèmes de transport en mode guidé. L'entreprise assure également la maintenance de deux des plus importants parcs de trains de banlieue à niveaux multiples au Canada et aux États-Unis.

**Renseignements :** Estelle Arnaud-Battandier, section commerciale du consulat du Canada à Minneapolis, tél. : (612) 492-2910, téléc. : (612) 332-4061, courriel : estelle.arnaud-battandier@international.gc.ca. 🇨🇦

## Les firmes autochtones s'affichent

En avril, la Native American Business Alliance (NABA) a tenu sa 4<sup>e</sup> conférence annuelle à Santa Ana Pueblo, au Nouveau-Mexique. Les gens d'affaires autochtones du Canada étaient de nouveau bien représentés cette année. La conférence est devenue un événement de première importance pour les représentants des sociétés du groupe Fortune 500 désireuses de rencontrer des fournisseurs autochtones américains et canadiens éventuels. La NABA stimule la constitution de réseaux entre entreprises autochtones nord-américaines.

La délégation canadienne, la plus importante à ce jour, était composée de 42 entreprises autochtones, d'agents de

développement économique autochtone, de chefs et de délégués commerciaux du Canada. Les sociétés participantes et commanditaires de l'événement étaient entre autres Daimler Chrysler, UPS, Coca Cola, Ford Motor, Proctor and Gamble, General Mills et Walt Disney.

Commerce international Canada (CICan) a organisé une mission commerciale en ligne ([www.maeci-dfait.gc.ca/trade/missions/oltm](http://www.maeci-dfait.gc.ca/trade/missions/oltm)), une première dans le cadre de la conférence de la NABA. Cette initiative a permis aux gens d'affaires canadiens et américains de rencontrer d'éventuels partenaires commerciaux avant la tenue de l'événement.

voir page 5 — Firmes autochtones

## Salon de la construction du Royaume-Uni

En 2004, **Interbuild**, l'exposition la plus vaste et la plus importante du Royaume-Uni dans le domaine de la construction et du bâtiment, a attiré 40 000 acheteurs, architectes, entrepreneurs, constructeurs et rédacteurs de devis du monde entier.

Le Canada avait la plus importante délégation nationale à l'exposition, son pavillon réunissant 50 organisations. Sa section réservée aux produits du bois comprenait les revêtements de sol, les produits d'ingénierie et les constructions à ossature en bois, entre autres produits à valeur ajoutée. Le pavillon canadien regroupait plusieurs entreprises privées, une délégation de l'Ontario et des représentants du programme de maison Super E®. Appuyé par Ressources naturelles Canada, Commerce international Canada, la Société canadienne d'hypothèques et de logement et par le Programme canadien d'exportation des produits du bois, Super E® offre un soutien en matière de commercialisation, d'aide technique et de formation aux exportateurs canadiens de maisons de grande qualité.

### Débouchés

Interbuild est rapidement en voie de devenir un événement à ne pas manquer pour les entreprises canadiennes du secteur de la construction. Récemment, le nombre de nouveaux logements au Royaume-Uni a augmenté de façon marquée pour répondre à la demande croissante. Comme les prix des propriétés y ont atteint leur niveau le plus élevé en près de 20 ans et comme le secteur de la construction est incapable de satisfaire à la demande de plus en plus forte, le marché du logement au Royaume-Uni connaîtra une nouvelle période d'expansion et offrira des débouchés prometteurs aux fournisseurs internationaux.

Le Royaume-Uni a ouvert de nouveaux espaces verts et des friches industrielles aux promoteurs qui mettent l'accent sur la densité d'occupation du sol et les techniques de construction durable. Une friche industrielle est une propriété dont l'expansion, le réaménagement ou la réutilisation peut être entravé par la présence réelle ou éventuelle de

substances dangereuses, de polluants ou de contaminants.

Le gouvernement britannique tient à ce que son secteur de la construction adopte des techniques modernes de construction, notamment la fabrication hors site comme la construction par panneaux et la préfabrication. Il désire améliorer les normes de construction, réduire les coûts et les délais de construction et favoriser l'économie d'énergie et la durabilité. Les entreprises canadiennes, qui ont beaucoup plus d'expérience dans le domaine de la construction à ossature en bois, relèvent bien ce défi et sont en voie de se tailler une réputation enviable tant auprès de la presse locale qu'au sein du secteur de la construction du Royaume-Uni.

La prochaine exposition Interbuild aura lieu du 23 au 27 avril 2006.

**Renseignements :** Jason Kee, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-207) 258-6600, téléc. : (011-44-207) 258-6333, courriel : [jason.kee@international.gc.ca](mailto:jason.kee@international.gc.ca). 🇨🇦

## Firmes autochtones — suite de la page 4

CICan a également parrainé un petit-déjeuner-causerie à l'intention des entreprises canadiennes, pour faire connaître aux participants ses programmes et services d'aide à l'exportation aux États-Unis ([www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)). Les participants ont pu profiter de l'occasion pour établir des réseaux avec d'autres entreprises et partager de l'information sur la façon de faire des affaires aux États-Unis et de traiter avec les sociétés du groupe Fortune 500. Comme l'a souligné une entreprise prospère durant le colloque, « l'exportation est essentielle à l'expansion des débouchés des entreprises et elle en vaut la peine, une fois franchi le stade des formalités administratives ».

M. Dave Tuccaro, président de la **National Aboriginal Business Association of Canada** (Association nationale des entreprises autochtones du Canada), a été tellement emballé par l'événement qu'il a décidé de faire en sorte que la participation canadienne à la conférence de la NABA l'an prochain soit encore plus importante en procédant à un recrutement actif au sein de son association.

La prochaine conférence de la NABA aura lieu au centre de villégiature Walt Disney World, à Orlando (Floride), du 15 au 18 avril 2005. **Renseignements :** visitez le site Web de la NABA, [www.native-american-bus.org](http://www.native-american-bus.org), ou communiquez avec Rosi Niedermayer, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-0634, courriel : [rosi.niedermayer@international.gc.ca](mailto:rosi.niedermayer@international.gc.ca), site Web : [www.cican-itcan.gc.ca](http://www.cican-itcan.gc.ca). 🇨🇦

« La conférence de la NABA est le meilleur événement auquel nous ayons participé! Nous avons fait la connaissance de nombreux partenaires éventuels. Nous négocions actuellement, avec une entreprise autochtone américaine et une société du groupe Fortune 500, la distribution du saumon sauvage et du saumon en conserve de marque Nisga'a sur le marché américain. »

M. Harry Nyce,  
président de Nisga'a Fisheries Ltd.



Harry Nyce de Nisga'a Fisheries Ltd. au cours d'une réunion en tête-à-tête à la conférence de la NABA.