

Une masse de débouchés

Les investissements en biotechnologie

BOSTON (MASSACHUSETTS) — les 27 et 28 octobre 2003 — Le consulat général du Canada à Boston, en partenariat avec BioQuébec, le gouvernement de l'Ontario, Investissement Québec, Nova Scotia Business Inc. et la Délégation du Québec à Boston, sera le principal parrain de la **MASS Opportunities Biotechnology Investment Conference**, dont la cinquième édition aura lieu bientôt.

MASS Opportunities est le plus important lieu de rassemblement des investisseurs de la Nouvelle-Angleterre et l'occasion pour plus de 75 entreprises des secteurs public et privé de faire valoir leurs technologies et leurs produits auprès de gestionnaires de portefeuille, d'analystes, d'investisseurs en capital-risque et autres spécialistes de l'investissement. La manifestation devrait attirer environ 1 000 dirigeants des secteurs de la biotechnologie et des finances, y compris des cadres du secteur pharmaceutique, des analystes et des cadres de la biotechnologie dans les soins de santé et des investisseurs internationaux, sans oublier un certain nombre d'entreprises étrangères.

Présence canadienne

Selon Ronald Irwin, du consulat général du Canada en Nouvelle-Angleterre, « l'objectif du Canada à cette conférence est de mieux faire connaître l'expertise canadienne en matière de biosciences ainsi que les possibilités remarquables d'investissement qu'offre le pays, sous l'angle des coûts et de la qualité. Mass Opportunities est sans contredit le lieu idéal pour faire passer haut et fort ce message. »

Le Canada parrainera une table ronde ayant pour thème le voyage des innovateurs et des inventeurs vers le futur. D'éminents inventeurs canadiens et américains animeront la séance plénière le matin du 27 octobre. Parmi les conférenciers invités, on compte le docteur John Bergeron, expert en protéomique et biologie cellulaire à l'Université McGill, le docteur Ivar Mendez, innovateur

dans le domaine des transplantations neuronales et président de la chaire de recherche en neurochirurgie de l'Université Dalhousie ainsi que le docteur Molly Shoichet, chef de file de la recherche en régénération osseuse et réparation des lésions de la moelle épinière à l'Université de Toronto.

Les conférenciers traiteront des recherches les plus récentes en biosciences, des défis auxquels ils sont confrontés, des produits de l'avenir et des obstacles que l'industrie aura à surmonter. Un tel échange de vues entre inventeurs témoignera de l'excellence du Canada dans ce domaine. Le Canada disposera également d'une table pour faire la promotion des avantages qu'il y a à investir au Canada.

Compte tenu de l'excellence du secteur biomédical tant au Canada qu'au Massachusetts et comme le Canada et les États-Unis sont le principal partenaire commercial l'un de l'autre, la présidente et directrice générale du Massachusetts Biotechnology Council, Janice Bourque, est d'avis qu'il est tout à fait logique que le consulat général du Canada à Boston soit devenu un acteur aussi important de cette conférence.

La conférence a pour mission d'élargir le bassin des investisseurs en biotechnologie en leur fournissant une information

objective sur ce secteur d'activité et les entreprises qui y œuvrent, d'offrir une tribune neutre favorable à l'établissement de liens commerciaux entre les chefs d'entreprise, les investisseurs et les chercheurs et de faire ressortir les occasions de transferts technologiques locaux dans les domaines universitaires et médicaux.

Depuis deux ans, le gouvernement du Canada est un des principaux parrains de la conférence et il a réussi à promouvoir l'image de marque du Canada en tant que choix de premier ordre pour les activités de recherche-développement et de fabrication liées aux diverses biosciences. Plusieurs entreprises canadiennes participeront à l'édition 2003 de la conférence, car il s'agit d'une occasion sans pareil de démontrer leur expertise dans le domaine des biotechnologies et de nouer de précieux contacts.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Christine Sarkisian, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Boston, tél. : (617) 262-3760, courriel : christine.sarkisian@dfait-maeci.gc.ca. Pour s'inscrire, voir le site Web www.massopps.com.

Au calendrier É.-U.

Pour des renseignements à propos des missions commerciales aux États-Unis et des colloques sur le marché américain, consulter le Calendrier d'exportation É.-U. à www.dfait-maeci.gc.ca/can-am/export.

Forum des affaires des Amériques

Faire croître les Amériques

MIAMI (FLORIDE) — du 17 au 19 novembre 2003 — Le **Forum des affaires des Amériques** aura lieu en marge de la Réunion ministérielle de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Le Forum est une occasion pour les gens d'affaires de l'hémisphère occidental de faire le point sur les négociations sur la ZLEA et de formuler des positions du secteur privé par le biais de propositions, de recommandations ou d'approches qui seront présentées aux ministres du Commerce des Amériques, dont le ministre canadien du Commerce international.

Au fil des années, le Forum est devenu l'un des événements principaux permettant des échanges ouverts et ciblés entre représentants des milieux d'affaires sur les gains potentiels et les défis d'une intégration commerciale à l'échelle régionale. En tant que

voir page 8 — Forum

La mission de conception Exportation aux États-Unis

— suite de la page 1

aux États-Unis portant sur les concepts contemporains à l'ICFF. Le délégué commercial culturel au consulat, Jeffrey Crossman, a organisé la mission pour les sociétés canadiennes qui souhaitent augmenter leurs exportations aux États-Unis.

Les activités au programme de la mission de trois jours étaient des visites des principales salles d'exposition de New York dans le domaine du design, des rencontres avec les propriétaires et acheteurs de magasins de détail de Soho et Tribeca spécialisés en design, une réunion d'information et une visite de la foire avec le directeur de l'ICFF.

Et la journée ne finissait pas là. New York est, après tout, la ville qui ne dort jamais. Les participants ont été invités à assister aux nombreuses réceptions qui ont eu lieu en soirée dans les boutiques de création de Soho et Tribeca. Ils ont alors eu l'occasion

de faire du réseautage avec les participants à l'ICFF et de continuer à tisser des liens avec les détaillants spécialisés en design.

Pure Canadian, vitrine présentant le travail de 25 concepteurs canadiens de meubles et d'articles pour la maison, a été tenue pendant l'ICFF. Organisée par le Totem Design Group de Soho, l'exposition a attiré beaucoup de visiteurs, comme aussi les deux réceptions qui ont eu lieu en soirée. Totem, important moteur du design à New York et pilier de la scène internationale du design, est un faiseur de tendance bien connu à New York. Pure Canadian était un projet découlant d'un partenariat entre *Azure Magazine*, le Totem Design Group et les gouvernements du Canada et de l'Ontario. La revue de design *Wallpaper**, référence pour ce qui est à la mode, a inscrit l'un des concepteurs canadiens ayant participé à

L'expérience réussie d'une entreprise gagnante — suite de la page 1

société en Californie, où des mesures de protection de l'environnement plus strictes et ce qu'il appelle une « culture qui fait bon accueil à l'innovation » lui ont ouvert des débouchés.

Un peu plus de 10 ans plus tard, la société H. Fontaine embauche 166 personnes et réalise 85 % de son chiffre d'affaires à l'étranger. Elle possède trois filiales en Europe et vise des marchés en Asie, en Amérique du Sud et au Moyen-Orient. Comme le besoin d'eau propre augmente partout dans le monde, la croissance de l'entreprise répond à la demande pour ses vannes de contrôle de l'eau utilisées dans les usines de traitement de l'eau et des eaux usées. Ces produits peuvent également être

utilisés dans les centrales hydro-électriques et pour l'irrigation et la lutte contre les inondations. La société Fontaine fabrique aussi des pompes submersibles, des mélangeurs et divers autres appareils spécialisés à l'intention du secteur de la gestion de l'eau et des eaux usées.

M. Fontaine déclare que l'entreprise a eu de la difficulté à développer son marché aux États-Unis et conseille aux sociétés qui envisagent d'exporter de tenir compte de tous les détails, comme le rôle des règlements appliqués par les gouvernements, « qui peuvent compliquer les choses » sur les marchés étrangers. « Nous avons éprouvé des difficultés imprévues à propos de l'obligation de



André Fontaine, chef de la direction de H. Fontaine Ltée, à Magog (Québec)

Pure Canadian sur sa liste des 15 premiers jeunes concepteurs dont il faut surveiller la carrière.

Globalement, la mission a été une réussite et les participants ont acquis une bonne compréhension du marché ainsi que des connaissances et une expérience précieuses. Selon Daniel Raiche, concepteur de **Snowlab** à Montréal : « Notre participation à l'ICFF cette année a été un véritable succès. Elle nous a permis de travailler avec plusieurs nouveaux magasins aux États-Unis. Nous pensons que le fait d'avoir été présentés lors de l'exposition organisée par Totem peut nous avoir rendus beaucoup plus visibles. J'espère que cette activité mènera à une collaboration future entre les concepteurs canadiens et le consulat du Canada. »

Pour plus de renseignements, communiquer avec Jeffrey Crossman, délégué commercial culturel, consulat général du Canada à New York, tél. : (212) 596-1650, courriel : commerce@canapple.com ou consulter le site Web www.icff.com.

payer les taxes d'avance en Californie, de dire M. Fontaine, situation dont nous aurions dû être informés à l'avance. »

Quand la société a commencé à pénétrer d'autres marchés étrangers, elle s'est adressée au Service des délégués commerciaux du Canada, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, dont « l'aide a été précieuse » il y a deux ans, quand la société a obtenu un contrat en Égypte pour la plus grosse station de traitement d'eau au monde.

L'obtention d'un Prix d'excellence à l'exportation canadienne en 2002 a aussi contribué au succès de l'entreprise, particulièrement en Europe. Par exemple, l'obtention du Prix a permis de rencontrer plus facilement les représentants de l'administration de la ville de Paris. En pensant à la période de faible activité du passé, M. Fontaine est manifestement très fier de l'évolution de sa société en si peu de temps — et les exportations ont été la source de son succès.

Pour plus de renseignements, consulter le site www.hfontaine.com.