

Transports publics — suite de la page 1

L'industrie de la fabrication d'autobus et de wagons au Canada est depuis longtemps l'un des moteurs économiques du pays, appuyée depuis toujours par l'industrie canadienne des transports publics, très efficace et productive. Au fil des ans, nombre de fournisseurs affiliés ont vu leur taille croître et ils se sont naturellement tournés vers le marché américain pour y réaliser une part croissante de leurs ventes.

Cela inclut les fournisseurs de composants, les concepteurs de logiciels, les consultants en ingénierie, en planification et en design, ainsi que les propres services d'éducation et de formation de l'**Association canadienne du transport urbain (ACTU)**. Ces divers secteurs ont fonctionné en synergie, s'aidant mutuellement à se constituer un vaste marché aux États-Unis.

Les constructeurs d'autobus dominant

« En l'absence d'exportations de premier plan, le Canada pourrait difficilement faire vivre un grand fabricant d'autobus urbains, encore mois trois », affirme le président de l'ACTU, M. Eric Gillespie, directeur général de la Commission de transport de St. Catharines.

Les trois grands constructeurs d'autobus urbains au Canada, soit **New Flyer Industries** au Manitoba, **NovaBUS Corporation** au Québec, et **Orion Bus Industries** en Ontario, emploient directement plus de 2 000 personnes, plus de 80 % de la production étant destinée au marché des États-Unis. Ils figurent parmi les premiers fournisseurs d'autobus urbains aux États-Unis et ensemble, ils représentent plus de la moitié des autobus produits par les six grands fabricants nord-américains.

« Le consulat général du Canada à Chicago et l'ambassade du Canada à Washington ont aidé nombre d'entreprises canadiennes de premier plan à accéder au marché durant de nombreuses années », a déclaré M^{me} Ann Rosen, agente de développement commercial au consulat général de Chicago.

Conception, formation et logiciels canadiens

La planification et la conception de systèmes publics de transport urbain sont

depuis longtemps le domaine des spécialistes canadiens, et une grande partie de ces systèmes sont exportés vers les États-Unis. Qu'on parle de conception de systèmes de transports rapides par autobus, d'exams des opérations et de la planification ou d'études de terminaux, il y a de fortes chances qu'une entreprise canadienne soit partie prenante.

C'est également vrai pour les services d'éducation et de formation dans le domaine des transports en commun. L'ACTU est le fournisseur de prédilection de services de formation pour l'industrie des transports publics nord-américaine. De plus, les logiciels canadiens jouent également un rôle plus discret et on les trouve dans les ordinateurs qui gèrent les commissions de transport des États-Unis.

Débouchés

M. Pat Amlinger, président de **Daytech Manufacturing Ltd.**, un fabricant d'abribus qui a des bureaux à Toronto et à New York, lit l'*Examen des exportations dans le secteur des transports*, un bulletin trimestriel rédigé par le consulat général du Canada à Chicago et distribué par Industrie Canada. « Le bulletin me fournit un survol des dernières nouvelles de l'industrie et les coordonnées de contacts

clés, déclare M. Amlinger. Les entrevues exclusives avec des gestionnaires de transports publics et des cadres d'approvisionnement nous fournissent non seulement de l'information sur les projets à venir, mais nous aident également à comprendre comment travailler avec une entreprise de transport public donnée.

« De plus, précise M. Amlinger, M^{me} Rosen nous aide en nous introduisant auprès des entreprises de sa région géographique, le Midwest des États-Unis. » Pour s'abonner à ce bulletin gratuit, communiquez avec M^{me} Rosen par courriel à l'adresse **ann.rosen@dfait-maeci.gc.ca**

Pour plus de renseignements, communiquez avec M. Dan Mrkich, délégué commercial, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, MAECI, tél. : **(613) 995-0759**, courriel : **dan.mrkich@dfait-maeci.gc.ca** ou avec l'ACTU, tél. : **(416) 365-9800**, internet : **www.cutaactu.ca** *

(On trouvera la version intégrale de cet article à **www.infoexport.gc.ca/canadexport** puis cliquer sur la rubrique « Carrefour États-Unis ».)

Au calendrier

Pour renseignements à propos des :

- Missions commerciales aux États-Unis
- Colloques sur le marché américain consultez le Calendrier d'exportation É.-U. à **www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp**

Programme de financement par capital-risque

Le Bureau commercial du consulat du Canada à San Francisco-Silicon Valley a mis sur pied un programme d'orientation pratique conçu spécialement pour les entreprises canadiennes spécialisées dans la technologie, qui souhaitent obtenir du financement auprès des pourvoyeurs de fonds de la Silicon Valley.

Les nouvelles entreprises canadiennes spécialisées dans la technologie qui veulent lancer leurs produits sur les marchés américain et mondial ont souvent besoin de fonds de capital-risque. À vrai dire, les questions de développement d'entreprise,

de stratégie d'entrée sur le marché américain et de financement sont devenues indissociables.

Le programme de financement par capital-risque du consulat du Canada comporte un certain nombre d'éléments conçus pour aider les entreprises canadiennes en technologie à obtenir du financement auprès de sources dans la Silicon Valley. On peut regrouper ces éléments en trois domaines :

- **Information sur le marché** : Présentation des rouages du financement des entreprises dans la Silicon Valley.

voir page 5 — Programme

Nortel Networks en Turquie

— suite de la page 1

Le plus important investissement canadien en Turquie, Nortel/Netas possède le groupe le plus élaboré de recherche et de développement privé en Turquie. L'entreprise a joué un rôle de premier plan en matière de modernisation et de numérisation de l'infrastructure des télécommunications turques depuis 35 ans, en fournissant environ 12,5 millions de lignes d'équipement de commutation, ainsi que des systèmes de transmission de données à Turk Telekom.

Netas fournit également des solutions de communications universelles à ses clients de la Turquie et d'autres pays d'Europe, du Moyen-Orient, de la CEI, de l'Extrême-Orient et de l'Afrique pour la conception, l'exploitation et la commercialisation de services de réseaux appuyés par une aide technique en ligne continue.

Partenariat stratégique

Aycell met à profit l'expérience et la feuille de route de Nortel/Netas. « Nous espérons beaucoup de notre coopération avec Nortel/Netas », déclare M. Fahrettin Aydin, directeur général d'Aycell.

« L'expertise de Nortel/Netas en matière de technologie GSM, de solutions de réseau et de facilitateurs de service aidera Aycell à accomplir ses objectifs rapidement et avec assurance. Nous avons pour objectif 500 000 abonnés d'ici fin 2002, déclare M. Aydin. Nous obtiendrons ce résultat en fournissant des services à valeur ajoutée fiables et de haute qualité. »



M. Darryl Edwards (à gauche), président de Nortel Networks (région centrale), et M. Sait Gözüm (à droite), président de Nortel Networks/Netas, à l'occasion du 35^e anniversaire du partenariat entre Nortel Networks et Netas.

affirme M. Sait Gözüm, président de Nortel/Netas. « Nous avons réussi à obtenir des contrats autant avec des joueurs établis qu'avec de nouveaux venus sur le marché de l'Europe toute entière, et nous sommes reconnus comme fournisseur de choix par un certain nombre de joueurs de premier plan sur les marchés européen et mondial. »

Programme de financement par capital-risque — suite de la page 4

- **Conseils et préparation** : Préparation de l'entreprise cliente avant d'aborder un investisseur de la Silicon Valley (p. ex. plan d'affaires et auto-promotion auprès du pourvoyeur de fonds)
- **Services de partenariat** : Mise en contact avec de bons intermédiaires et investisseurs qui travaillent dans le marché ciblé par l'entreprise cliente.

Pour plus de renseignements sur le programme, y compris le processus de présentation d'une demande, communiquer avec le Bureau commercial du consulat du Canada à San Francisco-Silicon Valley, tél. : **(415) 834-3180**, internet : **www.cdnttrade.com/vc** ou avec un des membres de l'équipe préposée au financement à risque (voir les coordonnées dans la section « Contactez-nous » du site internet). *

Service des délégués commerciaux

Nortel/Netas attribue la réussite de sa collaboration avec Aycell au soutien du Service des délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Ankara. M. Gözüm souligne que « l'ex-ambassadeur, M. Duval, et la section commerciale de l'ambassade, nous ont offert un soutien précieux et constant dans les efforts que nous avons déployés pour exploiter cette occasion d'affaires très importante. La contribution de l'ambassade du Canada aux échanges d'information avec les décideurs a joué un rôle déterminant dans notre réussite. Même si nous nous efforçons toujours d'offrir les solutions les plus efficaces à nos clients, sur ces marchés compétitifs, l'offre elle-même ne suffit pas toujours à justifier sa valeur ajoutée.

« De plus, ajoute M. Gözüm, Exportation et développement Canada (EDC) a effectué une contribution valable à la réalisation de ce projet. Même si notre client a choisi en fin de compte de financer le projet au moyen de ses propres ressources, sans le soutien diligent d'EDC durant les négociations, nous n'aurions pas été en mesure de nous rendre jusqu'aux étapes finales. »

Débouchés futurs

Nortel Networks, qui détient 53,13 % de Netas, considère la Turquie comme un pays important d'un point de vue stratégique. Nortel/Netas s'affaire beaucoup sur des marchés comme la Russie, le Kazakhstan, l'Azerbaïdjan, et récemment, le Bangladesh, où elle a obtenu un contrat de numérisation du réseau téléphonique local. Nortel/Netas estime que le contrat avec Aycell améliorera sa compétitivité sur ces marchés et d'autres marchés de communications sans fil à l'échelle mondiale.

La Turquie devient donc un centre de premier plan pour les communications intercontinentales. M. Darryl Edwards, président de Nortel Networks, région du centre, résume la situation : « Le contrat avec Aycell est un pas important pour Nortel Networks en Turquie. Ce marché offre d'excellents débouchés. »

Pour plus de renseignements, communiquez avec M. Can Ozcug, agent commercial, ambassade du Canada en Turquie, tél. : **(011-90) 312-459-9353**, téléc. : **(011-90) 312-459-9365**, courriel : **can.ozcug@dfait-maeci.gc.ca** *