

# LES CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU CANADA

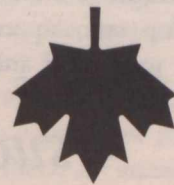
Comme nous l'avons mentionné dans le numéro précédent de *SDC International*, Industrie

Désireux de produire et de vendre l'ingénieux porte-bouteilles de vin qu'il avait inventé chez lui, M. Campbell a communiqué pour la première fois avec le CSEC en janvier 1995 afin d'obtenir de l'information pour protéger son invention.

Pour assouvir la soif d'information de M. Campbell, le CSEC a recueilli des données auprès de diverses sources, dont le Système d'information sur les entreprises (SIE) du CSEC, l'Internet, les documents de l'Accord de libre-échange nord-américain, le Programme de développement des marchés d'exportation et plusieurs bases de données commerciales et industrielles. En plus de lui fournir l'information disponible sur place, le CSEC l'a aiguillé vers le Conseil national de recherches du Canada, la Banque de développement du Canada, l'Université Memorial, le Conseil du code universel des produits et le centre d'innovation de l'Université de Waterloo. Mais surtout, le CSEC a dirigé M. Campbell vers le bureau de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada à Halifax, après duquel il devait déposer une demande de brevet afin de lancer son entreprise.

« Le Centre a été formidable. Sans son aide, il m'aurait fallu beaucoup plus de temps pour démarrer », conclut-il.

Pour plus d'informations sur le réseau des CSEC, visitez leur site Web à l'adresse [cbssc.org](http://cbssc.org)



Le CSEC

a recueilli

des données

après

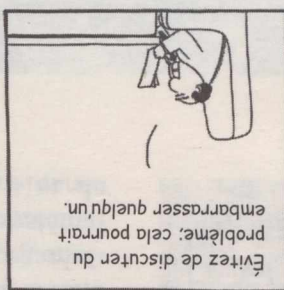
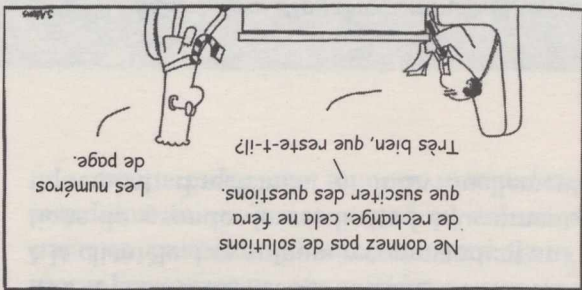
de diverses

sources.

Canada nous fait partager quelques-unes des histoires à succès rapportées par ses Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC) afin de montrer à nos agents commerciaux en poste à l'étranger comment les CSEC peuvent aider les petites et moyennes entreprises. Voici un extrait de *InterConnexion*, le bulletin d'information destiné aux partenaires des Centres de services aux entreprises du Canada.

L'entrepreneur terre-neuvien Bruce Campbell, de Vinland Wine Racks, affirme que le CSEC de Terre-Neuve et du Labrador lui a apporté un soutien considérable lorsqu'il a décidé de commercialiser son porte-bouteilles de vin en bois empilable, une nouveauté qui a fait une entrée remarquée sur le marché nord-américain.

Depuis 1995, le Centre a conseillé M. Campbell en ce qui a trait au démarrage et à la croissance de son entreprise, à la protection par brevet de son produit et à la pénétration des marchés d'exportation. Vinland Wine Racks, qui n'était au départ qu'un loisir à temps partiel, emploie aujourd'hui six personnes. En 1996, l'entreprise a vendu plus de 6 000 porte-bouteilles de vin.



Assurez-vous que vos textes n'offusquent personne et ne causent pas de problèmes au sein de la compagnie. La méthode la plus sûre serait d'éliminer toute information utile.

DEPOLITISER VOTRE RÉDACTION ADMINISTRATIVE

United Feature Syndicate Reprinted by Permission.

DILBERT ©

By Scott Adams

DILBERT®