

Le programme de partenariat *(Suite de la page 1)*

amorce sa quatrième année d'existence, familiarise les intervenants canadiens avec le processus de partenariat, les fait connaître auprès des marchés et des clients éventuels, et cherche à créer de solides liens entre eux et les acheteurs américains.

Séance d'information sur le PPT à Calgary

Les entreprises canadiennes intéressées par ce programme pourront tout apprendre à son sujet le 3 mai 1995, à Calgary, lors d'une séance d'information spéciale précédant la conférence organisée par l'Association canadienne de technologie de pointe (ACTP).

On y présentera le portrait de 45 nouveaux partenaires américains éventuels; 35 d'entre eux oeuvrent dans le secteur des technologies de l'information et dix, dans celui de la géomatique. M. Tim Karney, éditeur du périodique *Washington Technology*, entretiendra également l'auditoire de ce qui est en vogue dans la capitale américaine.

Mme Judy Bradt, agent commercial auprès de l'ambassade du Canada à Washington, présentera le programme 1995 et indiquera aux participants comment se mettre en contact avec des partenaires à Washington. (Soulignons en passant que, lors de la séance tenue à Washington l'an dernier, on a réuni 50 paires de partenaires, comprenant 17 entreprises canadiennes. Dix d'entre elles comptent en venir à une entente ferme d'ici huit mois.)

Les responsables du programme savent que Washington recèle d'excellentes occasions de partenariat en informatique (télécommunications, conception et gestion de réseaux et de systèmes, etc.). Les technologies client-serveur et les codes orientés objet sont aussi des secteurs particulièrement dynamiques, tandis que le multimédia ne cesse de s'affirmer, tout comme les systèmes de gestion d'images et de documents.

Washington n'étant pas seule à offrir des débouchés, on prévoit organiser cette année d'autres programmes de partenariat afin de créer des liens entre des sociétés canadiennes et des concepteurs de systèmes de la Silicon Valley, des intervenants importants de Chicago et des entreprises de Boston.

Les découvertes du PPT

Le programme a permis d'établir que, pour les entreprises petites et grandes ciblant les marchés publics ou privés américains, le maillage ou le partenariat était le moyen le plus efficace et le plus économique de solliciter des contrats importants dans la région de Washington. Plusieurs affirment même que c'est peut-être la seule voie permettant de participer à bien des marchés du gouvernement fédéral américain!

Les responsables du PPT ajoutent qu'il est essentiel pour les entreprises canadiennes d'offrir des débouchés autant qu'une technologie de pointe éprouvée lors des négociations. Les partenaires américains soutiennent

que, dans un marché aussi âprement disputé, des produits et des services de première qualité, une valeur incomparable et un service à la clientèle hors pair sont les critères minimaux de pénétration. Le partenaire canadien qui proposera aussi des projets exploitables en commun remportera la palme.

Quant aux renseignements commerciaux, on peut se les procurer facilement, moyennant rétribution. On conseille fortement aux entreprises de déterminer à l'avance ce dont elles ont besoin et le prix qu'elles sont prêtes à payer; ensuite, il s'agira de bien marchander.

Les sociétés à la recherche d'un partenaire trouveront un bon point de départ dans la banque de données qu'a dressée l'ambassade de Washington sur les marchés d'informatique conclus par les autorités fédérales, étatiques et locales.

Les membres d'associations industrielles locales, les conférences portant sur l'avenir du secteur et les rencontres avec la clientèle restent d'excellentes ressources. En outre, on trouve dans le territoire un grand nombre de sociétés fermées spécialisées dans les études de marché.

Ces éléments clés de réussite sont à l'ordre du jour de la séance PPT de Calgary. Pour obtenir des précisions ou pour se procurer une trousse d'inscription, communiquer avec Pat Molson, agent commercial, Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis, MAECI, Ottawa. Fax : (613) 944-9119.

La motivation un élément essentiel au succès *(Suite de la page 2)*

tiques et un éventail d'autres sujets reliés au génie et aux principales activités de l'entreprise. L'Institut dispose d'un service de traduction simultanée d'avant-garde, conçu au Canada, d'ordinateurs de pointe et de tous les outils audio-visuels nécessaires à un enseignement de qualité.

L'Institut cherche à élaborer de nouvelles méthodes et de nouveaux

concepts de compréhension, sans toutefois déprécier les compétences des participants et leur mode de pensée. La société s'est donné comme objectif de rallier les gens à sa cause afin d'en faire des ambassadeurs de Fracmaster.

L'Institut et la société se sont fixé plusieurs buts, dont l'amélioration dans l'immédiat de la rentabilité

grâce à l'augmentation de la productivité. L'Institut cherche à atteindre d'autres objectifs, notamment développer les qualités de gestionnaires des employés de Fracmaster, où qu'ils soient dans le monde, et leur permettre de contribuer au succès de l'entreprise à l'échelle mondiale grâce aux initiatives locales.