

Un géant informatique du Texas à Edmonton

Le 14 juillet 2004, Dell Incorporated, le géant de l'informatique, a annoncé sa décision d'établir un centre de relations avec la clientèle à Edmonton, en Alberta. Point culminant d'une année au cours de laquelle il a fallu surmonter des défis liés au développement économique et faire preuve de beaucoup de détermination et d'énergie, l'entente avec Dell a été conclue grâce aux efforts concertés de plusieurs ordres de gouvernement et du secteur privé, y compris Commerce international Canada, Alberta Economic Development, l'Edmonton Economic Development Corporation et le Northern Alberta Institute of Technology (NAIT).

Déterminée à assurer l'implantation de ce centre au Canada, l'équipe, dirigée par le consulat général du Canada au Texas, est revenue à la charge à plusieurs reprises, exprimant la certitude et la conviction que le Canada offre à Dell de grandes possibilités d'expansion et contribuera à la réalisation de son ambitieux objectif d'élever ses recettes à 60 milliards de dollars. L'équipe s'est alignée sur le plan d'affaires de Dell et a coordonné une approche pancanadienne centrée sur les besoins de l'entreprise.

« Edmonton a tout ce qu'il faut »

Dell Canada, dont le siège social se trouve à Toronto, a choisi d'établir son nouveau centre à Edmonton parce que cette ville répond à tous les critères essentiels. « Nous étions à la recherche d'un endroit offrant une bonne qualité de vie, des travailleurs hautement qualifiés et des programmes de formation de calibre international. Edmonton a tout ce qu'il faut, explique Ro Parra, vice-président principal, Dell Americas. Nous avons par ailleurs été très impressionnés par la collaboration incroyable que nous ont offerte tous les ordres de gouvernement. Le Canada est un marché très important pour Dell. C'est grâce à notre réussite sur ce marché que nous avons pu entreprendre cette expansion de nos activités. » Pendant le premier trimestre de 2004, le nombre d'unités expédiées par

Dell à ses clients canadiens a augmenté de 26 %.

Depuis l'ouverture du centre en juillet 2004, Dell collabore étroitement avec le NAIT pour recruter et former quelque 500 employés dans la région d'Edmonton. Lors de la cérémonie d'inauguration en janvier 2005, Dell s'est engagée à créer 250 emplois de plus, portant à 750 le nombre d'employés du centre d'ici juillet, soit 50 % de plus que les prévisions initiales. La décision d'augmenter l'effectif du centre est attribuable au succès du projet d'Edmonton ainsi qu'à l'élargissement des services fournis, qui englobent maintenant des services de vente et d'aide à la clientèle. Le centre d'Edmonton assure l'appui technique, le service à la clientèle ainsi que la vente aux entreprises clientes à travers le Canada et à travers les Amériques.

« Nous sommes ravis de l'enthousiasme manifesté par la ville depuis que nous avons annoncé la création du centre »,



De gauche à droite : Marcy Grossman, console et déléguée commerciale principale, Dallas; Lawrence Pentland, vice-président, Dell Americas International; Anne McLellan, vice-première ministre; et Kip Thomson, vice-président, Dell International Services.

déclare Lawrence Pentland, vice-président et directeur général de Dell Americas.

L'investissement de Dell aura sur la région métropolitaine d'Edmonton des retombées de l'ordre d'au moins 900 millions de dollars au cours des deux prochaines décennies. Il aidera à diversifier une économie qui repose principalement sur le gaz et le pétrole et aidera la région de la capitale provinciale à mieux se positionner comme lieu d'affaires innovateur, instruit et réceptif.

En plus de promouvoir les exportations, le mandat de Commerce international Canada consiste à attirer et à maintenir les investissements étrangers directs au Canada, de manière à créer des emplois et à renforcer l'économie du pays. Le résultat positif de ce projet démontre que les efforts concertés et le travail d'équipe ont profité au Canada, à sa population active et à l'ensemble de ses citoyens.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Marcy Grossman, déléguée commerciale principale, consulat général du Canada à Dallas, tél. : (214) 922-9806, téléc. : (214) 922-9815, courriel : marcy.grossman@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca/dallas. ✪

Le salon IBS 2005

La 62^e édition de l'**International Builders' Show (IBS)** a eu lieu à Orlando du 13 au 16 janvier 2005. Profitant des espaces disponibles au deuxième centre d'exposition le plus vaste des États-Unis, l'événement a attiré un nombre record d'exposants, soit plus de 1 600. L'IBS est la plus grande foire commerciale du secteur du logement pour les nouveaux produits : les fournisseurs y présentent plus de 300 catégories de produits dans tous les domaines de la construction domiciliaire et de la construction commerciale communiquée par les conférenciers.

Un déjeuner axé sur la promotion des intérêts canadiens dans le secteur du bois d'œuvre résineux a eu lieu le 13 janvier, en marge du salon IBS 2005. Cette rencontre s'adressait principalement aux constructeurs locaux, en particulier dans le contexte des ouragans qui ont frappé la Floride en 2004 et des pressions créées par les pénuries de matériaux de construction, dont les effets conjugués ont mis en relief l'impact défavorable qu'a sur les consommateurs américains le différend relatif au bois d'œuvre résineux. L'événement a remporté un grand succès : une vingtaine de participants américains, la plupart représentant des associations de constructeurs de la Floride, ont assisté au déjeuner, auxquels se joignaient 10 participants canadiens représentant le Conseil canadien des ministres des forêts, la Société d'habitation du Québec, Commerce international Canada, Industrie Canada, le Bureau de promotion des produits forestiers du Québec et les missions diplomatiques du Canada à Washington, Miami et Atlanta.

Le volet conférence de la foire comportait plus de 200 séminaires d'information où on a abordé toute une gamme de sujets, du financement du logement aux liens entre l'habitation et l'économie, en passant par le design d'avant-garde, les technologies et les courants les plus innovateurs. En outre, des experts bien connus du secteur du logement — notamment des dirigeants de l'organisme hôte, la National Association of Home Builders (NAHB) des États-Unis — avaient été invités à venir répondre aux questions lors des conférences de presse quotidiennes.

Des activités d'orientation relatives à ce marché ont eu lieu le 12 janvier, le jour précédant l'ouverture officielle de l'IBS, sous les auspices du consulat général du Canada à Atlanta. On a donné aux représentants de l'industrie canadienne un aperçu très utile du marché américain et attiré l'attention sur ce que leurs entreprises doivent savoir pour tirer parti des nouveaux débouchés dans le secteur des produits de construction. La liste des conférenciers comprenait d'éminentes personnalités telles que Larry Zarker, président de MarketEdge Consulting; Bill

Hofius, vice-président principal de PlyMart Inc.; Paul Bertram, président et directeur général de PRB Design; et Mo Modani, directeur du bureau des normes du bâtiment de la Floride. Tous les gens d'affaires canadiens présents à cette rencontre ont été impressionnés par l'ampleur de l'information commerciale communiquée par les conférenciers.

Un déjeuner axé sur la promotion des intérêts canadiens dans le secteur du bois d'œuvre résineux a eu lieu le 13 janvier, en marge du salon IBS 2005. Cette rencontre s'adressait principalement aux constructeurs locaux, en particulier dans le contexte des ouragans qui ont frappé la Floride en 2004 et des pressions créées par les pénuries de matériaux de construction, dont les effets conjugués ont mis en relief l'impact défavorable qu'a sur les consommateurs américains le différend relatif au bois d'œuvre résineux. L'événement a remporté un grand succès : une vingtaine de participants américains, la plupart représentant des associations de constructeurs de la Floride, ont assisté au déjeuner, auxquels se joignaient 10 participants canadiens représentant le Conseil canadien des ministres des forêts, la Société d'habitation du Québec, Commerce international Canada, Industrie Canada, le Bureau de promotion des produits forestiers du Québec et les missions diplomatiques du Canada à Washington, Miami et Atlanta.

Le déjeuner avait été organisé principalement sous l'égide de l'ambassade du Canada. Divers exposés ont été présentés au cours de la rencontre : Paul Bailey, conseiller à l'ambassade du Canada, a donné une vue d'ensemble de la position du Canada dans le différend

sur le bois d'œuvre résineux; Len Tylka, vice-président de la Florida Home Builders Association, a entretenu l'auditoire au sujet des effets du différend sur la construction de logements; et Susan Petniunas, directrice générale de l'Alliance of American Consumers for Affordable Housing, a évoqué les efforts déployés par son organisation auprès des membres du Congrès américain. Barry Rutenberg, vice-président national de la NAHB, qui agissait à titre de modérateur de la séance, a fait ressortir l'importance de résoudre le différend.

Le barbecue du Canada, qui offre toujours une excellente occasion de faire du « réseautage », a eu lieu le soir du 13 janvier, permettant aux participants canadiens d'y poursuivre leurs contacts. Grâce au beau temps et au grand nombre de personnes qui ont assisté à cette soirée tenue à l'extérieur, le barbecue a été couronné de succès, clôturant ainsi de façon éclatante la participation du Canada au salon IBS 2005.

L'an prochain, l'édition 2006 du salon aura lieu du 11 au 14 janvier, toujours à Orlando.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Richard LePage, délégué commercial, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-5964, courriel : richard.lepage@international.gc.ca, site Web : www.buildersshow.com. ✪

Rectificatif

En page 1 du numéro de *CanadExport* du 1^{er} mars, la légende de la photo identifiait erronément le vice-maire de Shanghai. Il se nomme en fait Yang Xiaodu.

L'intervention du Canada à l'égard du tsunami Information pour les entreprises

Les entreprises canadiennes ont réagi rapidement et généreusement à la suite du tsunami survenu dans l'océan Indien. Alors que l'effort de reconstruction s'intensifie, elles chercheront sans doute à se renseigner sur la façon d'y participer. Commerce international Canada a

conçu un site Web visant à renseigner les fournisseurs canadiens de biens d'équipement et de services sur les développements commerciaux relatifs à la reconstruction.

Renseignements : www.itcan-cican.gc.ca/tsunami/tsunami-response-fr.asp. ✪