

« Patience et persévérance... »

Un lauréat du Prix d'excellence raconte...

Quand M. Mirek Planeta a immigré de la Tchécoslovaquie au Canada, en 1974, il a trouvé vraiment extraordinaire la grande générosité de ses nouveaux collègues et amis à Burlington, en Ontario. Même le directeur de l'usine où il a occupé son premier emploi lui avait prêté une voiture. « Je souhaite que chaque immigrant reçoive un accueil semblable », confie M. Planeta. Maintenant président de la société **Macro Engineering and Technology**, lauréate d'un Prix d'excellence à l'exportation

canadienne, il est un exemple d'entrepreneur dont les affaires ont prospéré grâce à l'expansion de ses activités sur les marchés étrangers.

M. Planeta a terminé ses études en génie chimique à l'Université de Prague en 1969 et a travaillé en Tchécoslovaquie avant



M. Mirek Planeta, président et fondateur de la société **Macro Engineering and Technology** à Mississauga (Ontario), lauréate d'un Prix d'excellence à l'exportation canadienne.

d'aller s'établir au Royaume-Uni, puis au Canada. « Ce n'était pas facile pour moi car je ne parlais pas bien anglais. » En 1978, M. Planeta a lancé son entreprise **Macro Engineering and Technology**, qui est désormais reconnue mondialement comme concepteur et fabricant de systèmes d'extrusion perfectionnés et de composants pour barrières et pellicules spécialisées.

Même s'il a obtenu une trentaine de brevets, il minimise ses réalisations en disant qu'au début des activités de l'entreprise, « nous allions voir les clients pour leur demander ce qu'ils voulaient, puis le fabriquer ». Il a presque toujours compté uniquement sur des ventes au Canada et aux États-Unis, jusqu'à ce que l'économie se dégrade en 1987. C'est alors qu'il a commencé à envisager d'exporter outre-mer. « Je me suis dit que si les choses allaient mal dans une partie du monde, ça devait aller mieux dans une autre. »

Il a ainsi trouvé des débouchés en Corée, au Japon, en Chine, puis en Europe, pour s'attaquer maintenant aux marchés de la Russie et de l'Ukraine. Voici les conseils qu'il adresse aux aspirants exportateurs : « Ne laissez pas le marché d'exportation vous décourager. Il faut du temps et de la patience. Ne vous attendez donc pas à obtenir des contrats tout de suite, mais cherchez plutôt un bon agent qui connaît bien le marché. »

Cette stratégie s'est révélée efficace pour M. Planeta et son entreprise, qui emploie 100 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel dépasse 20 millions de dollars. Le Prix d'excellence à l'exportation canadienne, que l'entreprise a remporté en 1995, est

bien en évidence dans la salle de conférence de **Macro Engineering and Technology**. « Les visiteurs étrangers sont impressionnés quand ils apprennent que nous avons remporté ce prix », d'affirmer M. Planeta. Figurant au nombre des 200 lauréats de ces prix d'excellence, M. Planeta est assurément en bonne compagnie.

La **20^e cérémonie de remise des Prix d'excellence à l'exportation canadienne** aura lieu à Toronto, le 24 novembre 2003, dans le cadre du **Congrès annuel des Manufacturiers et Exportateurs du Canada** (www.cme-mec.ca).

Pour plus de renseignements, joindre M. Andrew Caddell, MAECI, tél. : (613) 944-0118, courriel : andrew.caddell@dfait-maeci.gc.ca ou consulter le site internet des Prix d'excellence à l'exportation canadienne : www.infoexport.gc.ca/awards-prix/menu-f.htm

Universités de Colombie-Britannique et Washington Seattle : transfert de technologie

Le consulat général du Canada à Seattle s'est associé à trois promoteurs de la région — **Silicon Valley Bank**, **Grant Thornton Accounting** et le cabinet d'avocats **Gray Cary** — pour organiser la série de déjeuners-causerie en biotechnologie intitulée « **Tech Transfer: Primed for Evolution** ».

Cette initiative est la conséquence du rôle essentiel que jouent les programmes de transfert de technologie des universités locales dans la diffusion des connaissances nouvelles en science et en technologie. Ce rôle a été négligé ces dernières années à l'Université de Washington (UW), tandis qu'à l'**Université de Colombie-Britannique** (UCB) ces programmes sont florissants, bien que peu connus dans les milieux de la biotechnologie à Seattle.

Les principaux artisans du programme de déjeuners-causerie sont MM. Jim Severson, vice-recteur du Office of Intellectual Property and Technology Transfer de l'UW, et Angus Livingstone, directeur général du University Industry Liaison Office (UILO) de l'UCB. Tous deux, ils se sont occupé de poser les bases et les conditions de la collaboration entre les deux universités par rapport à leurs organismes respectifs. Ensuite, deux sociétés — l'une de la région de Seattle et l'autre de Vancouver — ont participé à une discussion entre experts; ces sociétés avaient été créées dans le but de mettre en application les technologies issues de ces universités.

En collaborant à cet événement, le consulat général du Canada à Seattle a pu faire connaître davantage l'UILO et son remarquable travail de commercialisation et d'octroi de licence dans le domaine des sciences de la vie — une initiative utile vu que l'UW faisait l'objet de critiques de la part des milieux d'affaires de la région, parce qu'elle n'avait pas commercialisé suffisamment le produit de ses recherches.

L'UILO a joué un rôle primordial dans la création d'une majorité de sociétés de biotechnologie en Colombie-Britannique, comme **QLT**, **Inex Pharmaceuticals**, **Angiotech** et **Xenon Genetics**, pour n'en nommer que quelques-unes. Si ces entreprises — qui en étaient au premier stade de leur développement — n'avaient pas bénéficié du soutien et de la supervision de l'UILO, la Colombie-Britannique n'aurait tout simplement pas l'industrie biotechnologique qu'elle possède aujourd'hui.

Cet événement a permis aussi à l'UCB de manifester sa qualité de chef de file dans le domaine et d'exposer ses capacités de recherche et de développement et, on espère, de stimuler l'intérêt de la collectivité de Seattle pour la recherche coopérative. Plus de 60 invités, y compris des représentants commerciaux, des sociétés d'investissement en capital-risque et des représentants du bureau de direction politique du gouverneur de l'État de Washington, étaient présents à cet événement transfrontalier.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Mme Jane Shaw, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Seattle, tél. : (206) 770-4081, téléc. : (206) 443-9735, courriel : jane.shaw@dfait-maeci.gc.ca

Pour plus de renseignements sur l'UILO à l'UCB, cliquer sur www.uilo.ubc.ca

Sanction levées

Débouchés en Iraq

En adoptant la résolution 1483 le 22 mai dernier, le Conseil de sécurité des Nations Unies a levé la plupart des sanctions contre l'Iraq, à l'exception de l'embargo sur les armes, tandis que l'achat de pétrole irakien est encore sujet à certaines conditions, selon cette résolution. Le Canada prendra certaines mesures en vues de mettre en œuvre la résolution 1483.

Débouchés

Les efforts de reconstruction en sont au stade embryonnaire et se limitent à des contrats financés par le gouvernement des États-Unis, la plupart d'entre eux gérés par la United States Agency for International Development (USAID). Cependant, les contrats de sous-traitance du gouvernement des États-Unis offrent des possibilités aux entreprises canadiennes. L'ambassade du Canada à Washington suit de près le cours des événements avec les responsables américains et a préparé un site internet (www.dfait-maeci.gc.ca/sell2usgov/iraqusaid-fr.asp) pour aider les exportateurs canadiens à dépister les occasions qui pourraient se présenter. Les responsables américains ont confirmé que les soumissionnaires canadiens sont les bienvenus.

La société californienne **Bechtel Corporation** a été choisie par l'USAID pour diriger les travaux de conception, de remise en état, d'amélioration et de reconstruction de l'infrastructure de l'Iraq. Pour obtenir de l'information à ce sujet, consulter le site internet de **Bechtel** : www.bechtel.com/iraq.html

Le rôle du Canada

Le premier ministre Jean Chrétien a annoncé, le 14 mai dernier, que le Canada allouera 200 millions de dollars supplémentaires pour faire face aux besoins humanitaires et de reconstruction de l'Iraq. Cela porte la contribution totale du Canada à plus de 300 millions de dollars et démontre l'engagement continu du Canada, dans le cadre des efforts internationaux, de venir en aide au peuple irakien.

voir page 8 — L'Iraq

Rédactrice en chef : vacant
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**
Rédacteur : **Michael Mancini**
Mise en page : **Yen Le**
Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site internet : www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport

CanadExport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de **CanadExport**.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec **CanadExport** au **(613) 992-7114**. Pour la version par courriel, consulter l'adresse internet de **CanadExport** ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349