

# Commercialiser, c'est un gros atout

(Suite de la première page.)

l'entreprise, l'équipe aborde sa véritable tâche, soit la préparation, de janvier à avril, d'une étude de marché et d'un programme d'exportation de première qualité.

Ensuite, une équipe dirigée par un cadre de l'entreprise confronte le plan de commercialisation au marché réel lors d'un voyage d'études financé par le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.).

Une fois rédigés, les rapports finaux sont soumis à un groupe de conseillers qui juge chaque étude d'après la présentation et l'efficacité.

Selon un porte-parole du C.C.I., les lauréates de cette année, M<sup>mes</sup> Rhonda Ekstron, Karolyn Keesh et Jennifer Sieben, ont présenté une étude de marché remarquable à la fois par ses qualités professionnelles et par le choix judicieux d'un secteur commercial compatible avec les activités de l'entreprise.

Grâce au superbe travail de ce trio, la Sutherland Steel Foundry Ltd. pourra augmenter son chiffre de vente annuel de plus de 500 000 \$.

Le programme International Marketing 456 est une initiative originale de l'Université de la Saskatchewan. Lancé il y a cinq ans, il a aidé plus de 40 entreprises locales à explorer les débouchés des États-Unis. Cette année seulement, 20 sociétés ont demandé à y participer, et 10 ont été acceptées.

Par l'entremise du C.C.I. de Saskatoon, qui relève du MinAffex, le gouvernement fédéral est le principal bailleur de fonds du programme. Il

## Coopérer rapporte

(Suite de la première page.)

Sipitang représente une grande réussite pour les sociétés canadiennes. Étant donné la foule d'entreprises à l'affût d'un petit nombre de projets d'équipement à l'étranger, les exportateurs canadiens ont tout intérêt à constituer des consortiums avec des entrepreneurs allemands pour obtenir des débouchés dans des pays tiers.

Pour l'usine de Sipitang, ce type de coopération a permis aux exportateurs canadiens de se présenter à la porte principale du marché malaisien.

La société KSH suit actuellement l'évolution d'un important projet d'exportation d'usine de pâte à papier du Canada en République démocratique allemande. En outre, elle a récemment obtenu un contrat pour la construction d'une usine industrielle en Thaïlande et prévoit obtenir un contrat semblable avec la Chine.

Pour tout renseignement sur des projets de coopération avec l'Allemagne, communiquer avec M. Thomas Marr, consul et délégué commercial, consulat général du Canada, Immermann Hof, Immermannstrasse 65D, 4000 Düsseldorf 1, République fédérale d'Allemagne. Tél. : (code de destination : 41) 8587144. (DMCN D).

Ou joindre, au MinAffex, M. David Cohen, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RWT), tél. : (613) 996-3774.

accorde une subvention d'exploitation au titre du financement prévu par le P.D.M.E. D'autres fonds sont fournis par la Saskatchewan.

M. Burke Darling, du C.C.I., représente le MinAffex dans ce programme. Nos missions canadiennes aux États-Unis contribuent aussi au programme en fournissant des études de marché utiles, et en organisant les premiers rendez-vous dans le cadre des visites financées par le P.D.M.E.

Le programme International Marketing 456 comporte de nombreux avantages. Aux entreprises participantes, il offre la possibilité d'exporter aux États-Unis. Aux étudiants, il permet d'approfondir les rouages complexes de l'exportation. Enfin, au gouvernement, il signifie l'embauche de 30 nouveaux cadres commerciaux mieux renseignés sur les services offerts par son programme de promotion des exportations.

Le Collège de commerce et son groupe de conseillers envisagent un programme semblable pour les étudiants au M.B.A. Mais, dans ce cas, on viserait des entreprises plus expérimentées qui exportent aux États-Unis depuis un certain temps afin d'étudier leurs débouchés éventuels dans certains grands marchés d'outre-mer.

Pour plus de détails sur ce programme, communiquer avec le Dr Asit Sarkar, du Collège de commerce de l'Université de la Saskatchewan. Tél. : (306) 996-4786.

Communiquer aussi avec M. Ron Mcleod du C.C.I. de Saskatoon. Tél. : (306) 975-5315.

## Le sans fil canadien en Amérique du Sud

La technologie canadienne des téléphones cellulaires est solidement branchée sur le marché sud-américain.

L'année dernière, la société NovAtel Communications de Calgary a empoché une commande portant sur la vente, au Costa-Rica, de ses systèmes de téléphone cellulaire 800 MHz.

Dans le sillage de son voisin d'Amérique Centrale, la société CIDCOM Ltd. de Santiago (Chili) a récemment acheté le système de téléphone cellulaire de qualité internationale fabriqué par NovAtel, pour desservir Valparaiso et Santiago.

Selon M. Ashok Panchmatia, directeur des ventes internationales de NovAtel, cet important contrat avec le Chili « est encore un témoignage de notre réputation croissante sur le marché sud-américain ».

Ce contrat reflète les progrès de la pénétration canadienne sur ce marché chilien.

En 1987, le Canada a vendu au Chili pour environ 4 millions de dollars d'équipements de télécommunication. L'an dernier, ce chiffre est monté à 10 millions de dollars. En 1989-1990, ce marché devrait normalement quadrupler et atteindre 400 millions de dollars, offrant ainsi de vastes débouchés aux exportateurs canadiens.

Le marché chilien, rendu actif par des mesures de libéralisation, achète actuellement des biens et des services à près de 800 entreprises canadiennes. En 1988, les Chiliens ont acquis pour près

## Études de marché

(Suite de la première page.)

lution du marché japonais des viandes transformées et règlements en matière d'aliments et d'additifs. On y explique aussi, dans ses grandes lignes, les procédés de fabrication japonais (par type de viande transformée), le système de distribution et les règlements d'importation.

• Le marché de l'eau embouteillée : nouveau marché japonais actuellement en pleine expansion. Les ventes, qui ne dépassaient pas 1,5 million de litres en 1986, ont atteint 10 millions de litres en 1988. Le rapport nomme les principaux importateurs japonais, explique les normes japonaises prescrites dans ce domaine, et offre d'autres conseils de commercialisation.

• Le marché du frais de hareng de l'Atlantique : on y propose des méthodes d'amélioration de la qualité pour notre frais de hareng de l'Atlantique, et encourage cette industrie à profiter de la demande croissante des Japonais à l'égard du frais assaisonné immédiatement consommable.

Les auteurs des rapports ont bénéficié des renseignements fournis par nos associations industrielles et de l'aide offerte par l'Organisation du commerce extérieur du Japon (JETRO). Le MinAffex assurera la diffusion des rapports avec la collaboration d'associations industrielles.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer, au MinAffex, avec Mme Esther Falardeau, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), tél. : (613) 995-8596, ou avec M. Ezio DiEmanuele, tél. : (613) 995-8606.

de 135 millions de dollars de produits canadiens.

Pour tout renseignement sur ce marché, communiquer, au MinAffex, avec M. T.J. LeBlanc, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), tél. : (613) 996-6547.

### Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....  
 Société ou organisme .....  
 Rue .....  
 Ville, province (territoire) .....  
 Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : **CanadExport** (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.  
 (Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435) Télécopieur : 996-9288 / 9510 / 9103

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

ISSN 0823-3349

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef (i) : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252; Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225.

Assistant de publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 992-6424.

Tirage : 40 000 exemplaires.

Canada