

*Priorité à l'environnement***Les alliances stratégiques : l'idée fait son chemin**

Votre entreprise relève du secteur de l'environnement et vous vous intéressez au marché américain?

Alors peut-être participez-vous déjà aux alliances stratégiques mises de l'avant par Affaires Extérieures et Commerce Extérieur Canada (AECEC), en concertation avec Industrie, Sciences et Technologie (ISTC) et Investissement Canada (IC).

En bref, cette initiative vise à susciter et faciliter le développement d'ententes entre sociétés canadiennes et américaines. La Direction de la promotion du commerce et du tourisme (UTO), en-

courage la formation d'alliances stratégiques entre des entreprises canadiennes, possédant une technologie éprouvée, et des firmes américaines déjà actives sur un créneau recherché. La Direction de la promotion du commerce et de l'investissement (UTI), quant à elle, met l'accent sur la promotion des investissements américains au Canada. Une des façons les plus efficaces d'attirer ces investisseurs, c'est de les aider à identifier un partenaire canadien. Ainsi, bien que chacune des activités de ces deux Directions ait son orientation propre, leurs cibles d'intérêt se recourent

souvent et des interventions conjointes sur le terrain, comme c'est souvent le cas, bénéficient aux deux parties.

Dans un premier temps, les responsables de l'opération ont décidé de miser sur le secteur de l'environnement, plus particulièrement le traitement des eaux usées et la gestion et l'élimination des déchets solides/toxiques. Ce choix se fonde sur un double avantage : en effet, il s'agit d'un marché à forte croissance — selon les chiffres de l'Organisation pour la coopération économique et le développement (OCDE) pour 1990 — ce secteur a entraîné des déboursés de 81 milliards aux Etats Unis seulement, soit près de 40% des dépenses mondiales, tandis qu'on prévoit un taux de croissance annuelle aux environs de 4,5%.

Il y a quelques mois, une série de six séminaires à travers le Canada a permis de rejoindre 253 sociétés actives dans le domaine et de les sensibiliser aux exigences comme aux possibilités de ce marché. La deuxième étape s'amorce fin octobre et se poursuivra au cours de l'hiver, avec des tables rondes dans certaines villes américaines, mettant en présence d'éventuels partenaires présélectionnés des deux côtés de la frontière. Ces tables rondes peuvent être suivies de rencontres individuelles entre firmes participantes.

Si votre entreprise possède une technologie novatrice et reconnue dans le secteur des eaux ou dans celui de la gestion des déchets solides/toxiques, ou si vous cherchez un allié américain qui ait une technologie complémentaire, ou si enfin vous vous sentez prêt à attaquer un plus vaste marché, il se pourrait que ce programme soit pour vous. Pour en savoir davantage, communiquez soit avec Donald Marsan, UTO (613) 991-9478, ou Régis Beauchesne, UTI (613) 993-6577. Ces deux Directions font partie du ministère des Affaires Extérieures et de Commerce Extérieur Canada (EACEC).

**dISTCcovery : un monde à votre fenêtre**

Les entreprises qui ne le connaissent pas déjà sont invitées à se renseigner sur dISTCcovery, point de départ logique pour les compagnies qui recherchent des licences ou des occasions de coentreprise sur la scène internationale.

"Fenêtre ouverte sur un monde d'occasions d'affaires", dISTCcovery informe l'industrie des possibilités existant à l'échelle mondiale au chapitre de l'obtention de technologies transférables, par le truchement de licences et de coentreprises. Ce service de renseignements sur les offres de licences s'adresse surtout aux petites et moyennes entreprises du secteur manufacturier qui veulent connaître des compagnies et des organismes étrangers désireux de vendre à des compagnies canadiennes des licences pour la fabrication et la vente de leurs produits sur un marché donné.

Mais les responsables de dISTCcovery s'efforcent actuellement de mettre en valeur le volet inverse du service : les compagnies canadiennes, en effet, peuvent aussi se faire inscrire dans la base de données pour faire connaître un produit ou un procédé unique en vue d'une cession de licence sur le plan international. Il leur suffit de

remplir un formulaire qu'ils auront obtenu à un Centre de services aux entreprises d'ISTC.

Les données offertes par dISTCcovery proviennent de compagnies, d'universités et de laboratoires situés, pour la plupart, à l'extérieur du Canada, ainsi que de la World Bank of Licensable Technology et du Canadian Industrial Innovation Centre (CIIC), à Waterloo (Ontario).

À l'heure actuelle, dISTCcovery donne accès à environ 25 000 offres de licences.

Les données de dISTCcovery sont accessibles au moyen de termes clés. Un fabricant de batteries au nickel-cadmium, par exemple, pourrait choisir le mot "nickel".

Le système cherche simultanément jusqu'à cinq termes clés fournis par l'utilisateur, qui peut ainsi trouver des compagnies désireuses d'accorder des licences pour leurs techniques, leurs produits ou leurs procédés.

Pour renseignements, s'adresser à Ron Doherty, coordonnateur, dISTCcovery, Industrie, Sciences et Technologie Canada, 235, rue Queen, Ottawa K1A 0H5. Tél. : (613) 954-4977. Fax : (613) 954-5463.