

La « Early Stage Software Investor Conference » dépasse toutes les attentes

Plus de 200 représentants des milieux du capital-risque, de la finance et des technologies de l'information de Chicago ont participé à la « Early Stage Software Investor Conference », le 8 octobre dernier. Cette participation massive a largement dépassé les attentes du consulat général du Canada à Chicago, co-parrain de cette conférence (voir le numéro du 15 septembre 1997 de *CanadExport*).

La conférence a réuni un groupe choisi de 12 entreprises canadiennes du secteur des technologies de l'information (et une association sectorielle canadienne) à des investisseurs et des sociétés d'investissement en capital-risque.

La conférence a été une immense réussite à deux égards. Elle a d'abord aidé les

entreprises canadiennes à trouver de premières sources de financement de même qu'à se renseigner directement sur le fonctionnement des marchés de capital-risque et à mieux comprendre la concurrence et la technologie locales. La conférence a ensuite permis de faire connaître les technologies canadiennes au secteur des technologies de l'information de Chicago, et ce, grâce à la participation de petites entreprises canadiennes qui ont fait leurs preuves dans ce secteur.

Cet événement est un bon exemple du genre d'activités à valeur ajoutée que les ambassades et consulats du Canada aux États-Unis proposent aux entreprises canadiennes qui œuvrent dans le secteur très compétitif des technologies

de pointe, répondant ainsi aux besoins et aux priorités de ces dernières (en l'occurrence, en matière de financement et de mise en marché).

Le consulat, qui estime que cette conférence constituait la « première phase » de sa collaboration avec les entreprises canadiennes du secteur des technologies de l'information et le milieu du capital-risque de Chicago, commence actuellement à en préparer la « deuxième phase ». Cette dernière visera à attirer une deuxième vague de capitaux plus importants et comportera des exposés détaillés des plans d'entreprises canadiennes qui œuvrent dans le développement de logiciels. Cette deuxième conférence devrait avoir lieu au début de l'an prochain.

Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et d'Industrie Canada a reçu les appels d'offres résumés ci-dessous. Pour plus de renseignements, communiquer avec la personne responsable du COAI dont le nom figure à la fin de chaque énoncé, sans oublier d'indiquer le numéro de dossier pour un service plus rapide.

ÉTHIOPIE — Le Bureau des privatisations de l'Éthiopie a lancé un appel d'offres, sous le numéro 02/1997-98, à tous les investisseurs pour l'acquisition intégrale ou partielle de 2 manufactures de chaussures (soit la Tikur Abay et la Anbesa). Les documents d'appel d'offres sont disponibles moyennant la somme non remboursable de 100 BR par lot de documents. La date limite pour la présentation des soumissions est le 26 décembre 1997. Communiquer avec Andrew Mess, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 971022-01934 du COAI.

ÉTHIOPIE — Un investisseur éthiopien veut faire l'acquisition d'un laminoir écrouisseuse à galvanisation continue remis à neuf en vue de la production de feuilles d'acier laminé à froid. Communiquer avec Yolande Bourque, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 971017-01893 du COAI.

ÉTHIOPIE — La société singapourienne responsable des transports terrestres (la Land Transport Authority) invite les experts-conseils d'expérience en design ainsi que les fournisseurs à lui soumettre leurs offres pour la conception, l'appro-

visionnement, l'installation, la mise à l'essai et l'entretien de machines distributrices de billets et de guichets du système automatique d'encaissement des billets de la ligne nord-est (NEL). On peut se procurer les trois dossiers d'appel d'offres contre paiement de 1030 \$. La date limite pour la présentation des documents de soumission est le 16 janvier 1998. Communiquer avec Guy Chaussé, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 971009-01848 du COAI.

Pour d'autres appels d'offres et occasions d'affaires, consulter CanadExport En Direct.

La signature d'un contrat (Suite de la page 3)

Il recommande aussi le recours à la coentreprise et au partenariat avec d'autres spécialistes du domaine afin d'accroître ses chances de succès au moment de présenter une soumission.

Quant à M. Fraser, il est certain que le succès de SM permettra à d'autres PME canadiennes de relever la concurrence des grandes entreprises japonaises, américaines ou européennes sur

ce marché particulièrement lucratif de la BAD, dont la valeur est estimée à plus de 5 milliards \$.

Pour plus de détails concernant le groupe SM ou le contrat signé par l'entreprise avec la BAD, communiquer avec M. Renaud Poirier, vice-président, International; tél. : (514) 982-6001, fax : (514) 982-6106.