



# Carrefour États-Unis

La rubrique Carrefour États-Unis est produite en collaboration avec la Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour plus de renseignements sur les articles de cette page, communiquer par téléc. : (613) 944-9119, courriel : [commerce@dfait-maeci.gc.ca](mailto:commerce@dfait-maeci.gc.ca) Pour tout autre renseignement sur les exportations, appeler sans frais les Services de renseignements sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119.

## Sous l'enseigne de la technologie et de l'apprentissage Le Nouveau-Brunswick, maître de l'électronique

Les entreprises des technologies de l'information du Nouveau-Brunswick participent à la **OnLine Learning Conference and Exposition** ([www.lakewoodconferences.com](http://www.lakewoodconferences.com)) depuis 1999, et lors de la dernière exposition, qui a eu lieu du 1<sup>er</sup> au 3 octobre 2001 à Los Angeles, la promotion commerciale coordonnée par la province était meilleure que jamais. Le Conseil national de recherches du Canada et 13 entreprises d'apprentissage électronique du Nouveau-Brunswick exposaient dans le pavillon provincial de 1 200 pieds carrés, aux côtés de trois autres exposants indépendants de la province. Ce pavillon dynamique, situé stratégiquement près de l'entrée principale, a confirmé la réputation mondiale du Nouveau-Brunswick comme province génératrice de « solutions totales » d'apprentissage par voie électronique.

Pilotée par de hauts fonctionnaires d'Entreprises Nouveau-Brunswick (du gouvernement provincial), la mission de Los Angeles était organisée par la province, en collaboration avec le Centre du commerce international à Moncton, et avec le soutien du MAECI par l'intermédiaire du consulat général du Canada à Los Angeles.

**1<sup>er</sup> en apprentissage électronique**  
L'enseignement est l'une des plus grandes industries du monde, mais la rapide évo-

lution et la mondialisation de l'industrie ont rendu nécessaire le recours à d'autres moyens que les techniques et les méthodes traditionnelles pour tenir les travailleurs à niveau. L'apprentissage par voie électronique est donc maintenant le secteur qui connaît la croissance la plus rapide, et il est un véritable phénomène en soi.

L'industrie de l'apprentissage électronique du Nouveau-Brunswick s'est développée au cours des 10 dernières années au point de compter plus de 40 entreprises d'apprentissage électronique novatrices, 1 000 employés et des ventes estimées à 40 millions de dollars par an. Jusqu'à la moitié de ces entreprises prévoient une croissance de 50 % l'année prochaine. Les exportations de 71 % d'entre elles représentent 95 % du chiffre d'affaires total du secteur de l'apprentissage électronique, et ont conféré au Nouveau-Brunswick la distinction d'être la région qui offre le plus de cours en ligne par habitant que n'importe quelle autre partie du monde!

### Réactions positives

Avec plus de 5 000 exposants, la OnLine Learning Conference and Exposition de 2001 a offert de véritables occasions aux entreprises du Nouveau-Brunswick pour faire valoir leurs compétences. Malgré la fréquentation en baisse cette année, suite aux attentats du 11 septembre, les exposants

ont jugé que la qualité de l'exposition était encore meilleure, les acheteurs mieux informés sur les produits et les services en ligne et plus disposés à acheter.

Selon M<sup>me</sup> Françoise Roy, directrice du marketing de THEORIX ([www.theorix.com](http://www.theorix.com)), une entreprise de Moncton créée en 1995 qui se spécialise dans le téléapprentissage : « La conférence nous a ouvert une centaine de pistes qui, à ce stade précoce, ont déjà débouché sur quatre partenariats stratégiques et de nombreuses perspectives concrètes de vente. »

Pour l'entreprise de Fredericton **Content Alive** ([www.contentalive.com](http://www.contentalive.com)), qui se spécialise dans les solutions d'apprentissage par voie électronique sur mesure, la mission de Los Angeles s'est soldée par 10 pistes sérieuses.

Selon M<sup>me</sup> Susan Bates, analyste des ventes chez Content Alive : « Même si la tragédie du 11 septembre a considérablement réduit le nombre des participants à OnLine Learning, ce fut une excellente occasion d'établir des contacts avec d'autres entreprises du Nouveau-Brunswick et d'explorer d'éventuels partenariats. »

Établir des partenariats n'est pas un concept nouveau au Nouveau-Brunswick. En fait, les partenariats auxquels participent des entreprises du Nouveau-Brunswick sont reconnus à l'étranger comme « ce qui se fait de mieux » en matière de conception et d'élaboration d'outils et de techniques d'apprentissage.

Un bon exemple est fourni par **LearnStream** ([www.learnstream.com](http://www.learnstream.com)) de Fredericton, participant à la mission de Los Angeles, qui se spécialise dans la conception de didacticiels sur mesure pour des sociétés classées parmi les *Fortune 500*, des intégrateurs de système, des éditeurs de matériel de formation, des gouvernements, l'armée et de grands organismes internationaux.

Voir page 7 - Maitre

Consultez le site internet de la Section commerciale des relations Canada-États-Unis ([www.can-am.gc.ca](http://www.can-am.gc.ca))... pour obtenir toute une gamme de renseignements sur la manière de faire des affaires aux États-Unis.

En octobre 2001, le ministère américain de la Défense (US DoD) a désigné Lockheed Martin comme entrepreneur principal pour les chasseurs d'attaque multirôle Joint Strike Fighter (JSF). Piloté par les États-Unis, ce programme JSF de 200 milliards \$ vise le développement de la prochaine génération d'aéronefs de combat techniquement supérieurs et à prix abordable en vue de satisfaire aux exigences de l'Armée de l'air et de la Marine américaines. Programme d'acquisition le plus important de toute l'histoire du ministère de la Défense, JSF instituera de nouvelles normes pour le développement de technologies de fabrication, les pratiques d'achat et de commerce ainsi que les licences d'exportation.

En tant qu'organisme international de passation de marchés pour le Canada, la Corporation commerciale canadienne (CCC) est bien placée pour aider les exportateurs canadiens, et en particulier les PME, à obtenir éventuellement des contrats de sous-traitance pour les chasseurs JSF.

Le ministère canadien de la Défense nationale (MDN) et son équivalent américain, le US DoD, ont signé un protocole d'entente le 7 février 2002 qui officialise la participation du Canada à la phase de développement et de démonstration du JSF et nomme la CCC fournisseur de services pour cette phase du JSF.

« Cet accord revêt une grande importance tant pour le ministère de la Défense nationale que pour l'industrie canadienne. Ce projet accroîtra l'interopérabilité avec les forces américaines et celles d'autres alliés, et il donnera à l'industrie canadienne

l'occasion de participer à ce projet aérospatial à la fine pointe de la technologie, » affirme M. Alan Williams, sous-ministre adjoint (Matériels) à la Défense nationale.

### Rôle de la CCC

En tant que gardien de l'Accord sur le partage de la production de défense entre le Canada et les États-Unis, la CCC est versée dans le traitement des contrats du US DoD.

La CCC peut vous aider à conclure un marché JSF

## Le plus gros programme d'acquisition de la Défense américaine

Ses agents mettront cette expertise à profit en fournissant divers services, dont l'aide à la préparation de soumissions et la négociation et la gestion des contrats, aux exportateurs qualifiés désireux de prendre part au programme JSF.

La participation de la CCC aux transactions contractuelles constitue pour les acheteurs une garantie d'exécution, ce qui renforce la crédibilité des entreprises canadiennes qui deviennent ainsi des candidats intéressants pour Lockheed Martin, l'entrepreneur principal. Les exportateurs pourront compter sur l'expertise de la CCC en matière de passation de marchés pour déterminer s'ils sont en mesure de satisfaire aux exigences tant sur le plan militaire que commercial. Ces entreprises qui se qualifieront profiteront de la présence de la CCC, depuis le début des négociations jusqu'à la clôture du contrat.

« Depuis presque cinq décennies, la CCC facilite l'accès des entreprises canadiennes aux marchés du ministère américain de la Défense. La participation de la CCC au plus important programme du DoD témoigne clairement de notre engagement à maintenir l'accès à ce marché, » explique le directeur des Affaires avec les États-Unis de la CCC, le colonel (retr.) Robert Ryan.

En plus de se servir de son expérience avec le DoD pour aider les exportateurs canadiens à obtenir des marchés en sous-traitance, la CCC publie des renseignements très pertinents concernant le JSF et d'autres débouchés connexes sur son site internet : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Ron Linton, agent principal de promotion du commerce, CCC, tél. : (613) 995-0140, courriel : [ron.linton@ccc.ca](mailto:ron.linton@ccc.ca) internet : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)

### DES SOLUTIONS COMMERCIALES POUR NOS EXPORTATEURS



La Corporation commerciale canadienne (CCC) est un organisme de vente à l'exportation du gouvernement du Canada. Elle offre un accès privilégié aux marchés de l'aérospatiale et de la défense des États-Unis et se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers.

Les exportateurs canadiens qui font appel à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés et bénéficient d'un avantage concurrentiel en raison de l'expérience de la CCC en matière de passation de contrats et de sa formule unique de garantie d'exécution des marchés offerte par le gouvernement.

La CCC peut faciliter les ventes à l'exportation, et ses efforts permettent fréquemment aux exportateurs d'obtenir une dispense de caution de bonne exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables.

Au besoin, la CCC fait office de maître d'œuvre pour les opérations intergouvernementales et permet d'obtenir un financement des exportations avant livraison auprès de sources commerciales.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, sans frais : 1 800 748-8191, téléc. : (613) 947-3903, internet : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)

## Maître de l'électronique — Suite de la page 6

M<sup>me</sup> Pat Sullivan, vice-présidente des relations stratégiques de LearnStream, a remarqué : « Online Learning offre de belles occasions de réseautage, et nous apprécions bien de pouvoir mieux faire connaître les TI du Nouveau-Brunswick. »

### Conclusions

La réaction préliminaire des participants porte à croire que la conférence a généré des perspectives de vente de 5 à 7 millions \$ et la création possible de 45 à 75 nouveaux emplois au Nouveau-Brunswick.

La manifestation de l'année prochaine se déroulera à Anaheim, en Californie, et le gouvernement du Nouveau-Brunswick s'est déjà engagé par contrat à ériger un

pavillon à un emplacement privilégié — juste à côté de Smart Force, le plus grand fournisseur du monde d'outils d'apprentissage par voie électronique!

Un rapport sur les 14 exposants du Nouveau-Brunswick est disponible.

Pour renseignement, joindre M. Victor Landry, Centre du commerce international à Moncton, tél. : (506) 851-6421, téléc. : (506) 851-6429, courriel : [landry.victor@ic.gc.ca](mailto:landry.victor@ic.gc.ca) ou M. Stephen Kelly, Entreprises Nouveau-Brunswick, tél. : (506) 444-5265, téléc. : (506) 453-3783, courriel : [steve.kelly@gnb.ca](mailto:steve.kelly@gnb.ca)

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « Carrefour États-Unis ».)