

Rendez-vous des exportateurs branchés à Hanovre

Hanovre, du 15 au 21 mars 2007 > Les entreprises en quête de gros contrats en technologie de l'information se doivent d'assister à la foire **CeBIT**. Quelle autre exposition consacrée aux TIC peut se vanter d'attirer 435 000 visiteurs?

Si plus de 58 firmes canadiennes étaient au rendez-vous l'an dernier, c'est que CeBIT leur a donné la possibilité de se brancher sur le monde entier en un seul endroit, de lancer de nouveaux produits, de rencontrer des acheteurs éventuels, d'établir des filières de distribution et de promouvoir leurs marques. Les exportateurs canadiens peuvent y sonder de nouveaux

débouchés dans l'Union européenne, en Asie, au Moyen-Orient et dans les Amériques.

Tandis que s'organise la mise sur pied d'un pavillon canadien des communications, le gouvernement de l'Ontario, par l'entremise de son ministère du Développement économique et du Commerce, aménage un pavillon consacré aux logiciels. Les entreprises intéressées pourront également participer à une exposition spéciale sur les produits et services liés au protocole Internet.

Renseignements sur la participation à CeBIT 2007 : Co-Mar Management Services, tél. : 1 800-727-4183, courriel : info@hf-canada.com; sites Web : www.hf-canada.com et www.cebit.de.

Renseignements sur le secteur allemand des TIC : Cliff Singleton, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 2199-5717, téléc. : (011-49-89) 2199-5757, courriel : cliff.singleton@international.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca.

Une présence canadienne à la foire Arab Health

Dubaï, du 29 janvier au 1er février 2007 > Pour la septième année consécutive, le consulat canadien à Dubaï organise un pavillon national à la foire **Arab Health**, la plus importante exposition consacrée à la santé au Moyen-Orient.

Les firmes canadiennes désireuses d'exporter leurs technologies et leurs produits les plus innovateurs dans l'un des marchés les plus dynamiques au monde trouveront là une occasion rêvée.

La région du golfe Persique représente un marché en croissance rapide pour l'expertise, les produits et les services liés à la santé. Dans les Émirats arabes unis, par exemple, le gouvernement se propose de doubler le nombre de lits d'hôpital d'ici 10 ans. Le lancement du mégaprojet Dubai Healthcare City offre au Canada la possibilité d'exporter ses capacités et son expertise dans ce domaine.

Renseignements : Fouad Soueid, consulat du Canada à Dubaï, courriel : fouad.soueid@international.gc.ca; Venky Rao, agent de l'organisateur au Canada, tél. : 905-896-7815, courriel : arabhealth@rogers.com, site Web : www.arabhealthonline.com.

Gulfood 2007 : le succès au menu

Dubaï, du 19 au 22 février 2007 > Les exposants canadiens pourront mijoter de nouvelles affaires à **Gulfood 2007** (Gulfood Hotel & Equipment Exhibition and Salon Culinaire), la plus grosse foire alimentaire du Moyen-Orient. Cet événement offre aux exportateurs de produits agricoles et alimentaires l'occasion d'élargir leur rayonnement dans cette région.

Dubaï est une plaque tournante de la réexportation : 72 % des importations des Émirats arabes unis sont réexpédiées vers 160 pays, plaçant ce pays au troisième rang mondial. Son secteur de l'hospitalité connaît par ailleurs une croissance rapide : d'ici 2010 Dubaï aura 50 hôtels cinq étoiles et 18 000 chambres de plus. Les importations alimentaires — 3 milliards de dollars par année — témoignent d'un appétit grandissant pour les mets de type occidental.

Gulfood a de quoi intéresser les importateurs, les distributeurs, les détaillants, les représentants de l'industrie de l'hospitalité et les fabricants. L'an dernier, l'exposition a attiré 2 200 entreprises venant de 70 pays et plus de 32 000 visiteurs.

Le pavillon canadien est organisé sous les auspices d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et du consulat du Canada à Dubaï. L'attribution des stands se fait dans l'ordre de la réception des demandes.

Renseignements : Judy Gaw, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : 613-759-7722, courriel : gawj@agr.gc.ca; Tracy Mortenson, consulat du Canada à Dubaï, courriel : tracy.mortenson@international.gc.ca; site Web : www.ats.agr.gc.ca/gulfood.

Les études de marché ne sont qu'un outil parmi d'autres - suite de la page 1

produit. Seule l'intuition de M. Morita lui a permis de s'implanter. » On ne doit pas sous-estimer la valeur des études de marché, ajoute-t-elle, mais elles ne sont qu'un

L'entreprise innovatrice vit et respire hors des cadres établis. Il ne s'agit pas seulement d'avoir de bonnes idées. Il faut de bonnes idées, des employés motivés et une appréhension intuitive de ce que désirent vos clients, puis il faut combiner ces éléments pour atteindre des résultats exceptionnels.

Richard Branson

facteur parmi bien d'autres qui peuvent contribuer au succès d'un produit ou d'un service. Il importe de réunir plusieurs éléments : si l'intuition s'avère infructueuse, par exemple, l'exportateur peut toujours s'en remettre à ses talents en gestion, aux études de marché et à la créativité. S'il possède des mécanismes compensatoires bien développés, ses chances de réussite seront meilleures.

L'intuition est peut-être l'élément le plus fécond. Herbert Simon, lauréat du prix Nobel en 1978 pour ses travaux sur la prise de décisions et la résolution de problèmes, a expliqué pourquoi on ne peut pas prendre des décisions importantes en se bornant à recueillir et à analyser une multitude de faits. Selon lui, les faits et les

combinaisons de faits sont trop nombreux. Plus la décision est complexe, plus les complications se multiplient.

Des recherches démontrent que l'intuition, qui repose sur un vaste répertoire d'expériences variées accumulées pendant de nombreuses années, aide les gens à prendre de meilleures décisions. Les analyses formelles peuvent servir de complément utile à l'intuition, mais non pas s'y substituer.

M^{me} Shavinina, qui anime des ateliers consacrés au développement de ces attributs importants, estime que le recours à des approches inédites, une bonne dose de créativité et l'aptitude à trouver des solutions innovatrices constituent d'excellents outils d'apprentissage pour les exportateurs. « Si cette façon de faire a bien réussi pour MM. Dell et Morita, elle devrait être tout aussi fructueuse pour les exportateurs canadiens. »

Renseignements : www.innocrex.com.

Conseils pour la résolution de problèmes

- La première solution qui vient à l'esprit est probablement la meilleure.
- Servez-vous de l'analyse pour renforcer votre intuition.
- Essayez de comprendre le problème plutôt que de débattre de ce qu'il faut faire.
- Évitez de confondre désirs et intuition.
- Pensez au-delà du présent et consultez les experts.

FAITS ET CHIFFRES

L'ALENA, déjà dix ans. Partie 1 : un regard en arrière

Les auteurs d'une étude qui vient d'être publiée par Affaires étrangères et Commerce international Canada ont examiné les effets de l'Accord de libre-échange canado-américain (ALE) et de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Selon la première partie de l'étude, qui présente une vue d'ensemble du point de vue du Canada, si la mise en œuvre des deux accords a imposé des frais d'adaptation à court terme, ils n'en ont pas moins engendré d'importants effets positifs par la suite.

C'est du côté du commerce que ces effets ont été les plus importants : de 1985 à 1995, les échanges bilatéraux avec les États-Unis ont augmenté de 139 % dans les secteurs visés par les accords tandis qu'ils n'ont progressé que de 64,5 % dans

les autres. Les recherches indiquent également que le libre-échange contribue à la productivité : selon une étude, la productivité du secteur manufacturier en 1996 aurait été inférieure de 5 % sans l'ALE.

Comme la hausse de la productivité engendre une hausse des revenus, c'est là un résultat particulièrement frappant. Les accords ont par ailleurs élargi la gamme des produits et services disponibles et pourraient avoir eu un effet positif sur l'investissement direct.

Renseignements : www.international.gc.ca/eet/research/trade_research-fr.asp.

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires étrangères et Commerce international Canada (www.international.gc.ca/eet).

