

CANADÉXPORT

Vol. 13 N° 3

FEB 22 1995

20 février 1995

Nouveau Prix Canada-États-Unis pour la réussite en affaires

Les sociétés canadiennes sont invitées à participer au premier concours annuel Canada-États-Unis pour la réussite en affaires. Ce nouveau prix, annoncé récemment par l'ambassadeur du Canada à Washington, M. Raymond Chrétien, a été créé pour commémorer le centenaire du Service canadien des délégués commerciaux et souligner sa contribution au commerce entre les deux pays.

Le prix sera remis à deux entreprises, l'une canadienne et l'autre américaine, qui ont obtenu d'excellents résultats dans leurs entreprises commerciales, que ce soit dans le cadre notamment d'une initiative de coopération, d'un partenariat ou d'une alliance stratégique.

Les personnes, les associations, les entreprises et les gouvernements peuvent soumettre la candidature d'une

entreprise. Les sociétés elles-mêmes peuvent aussi se porter candidates.

Le prix est parrainé par FHS International, une entreprise de haute technologie dont le siège social américain est situé à McLean en Virginie, de concert avec le Conseil des gens d'affaires Canada-États-Unis à Washington. Le Conseil regroupe des membres des secteurs public et privé canadiens et américains, qui s'intéressent à l'expansion du commerce, à l'élaboration de politiques et à la promotion des affaires entre les deux pays.

Les gagnants seront sélectionnés selon les critères suivants :

- lancement de produits, de technologies ou de services d'avant-garde;
- utilisation innovatrice des technologies ou des ressources actuelles;
- influence sur le marché;
- franchissement des obstacles rencontrés;
- croissance et rentabilité soutenues pendant une période de trois ans.

Le jury sera composé de délégués de la Harvard Business School, des chambres de commerce canadienne et américaine et du Centre de recherche et d'innovation de l'université canadienne MacMaster, ainsi que de représentants des milieux des affaires et du droit.

(Voir page 12 — Nouveau)

Le partenariat, pour percer le marché lucratif de l'informatique aux É.U.

Il s'avère de plus en plus qu'une association avec un partenaire local compte parmi les meilleurs moyens de se tailler une place dans le rentable secteur américain des technologies de l'information, auquel le gouvernement fédéral de ce pays consacre à lui seul au delà de 38 milliards de \$ CAN chaque année!

Au moins 80 % de cette somme transitent chez les cent plus importants intégrateurs de systèmes du pays, dont une bonne partie affectionnent le

travail d'équipe et le recours à la sous-traitance.

Il est maintenant beaucoup plus facile pour les entreprises canadiennes de faire une percée sur ce marché grâce au programme remarquablement efficace mis au point par le bureau commercial de l'ambassade du Canada à Washington et par le MAECI, à Ottawa.

Le Programme de partenariat en technologie avec les États-Unis, qui

(Voir page 10 — Programme)

Le tourisme est ...

Aussi étonnant que cela puisse paraître, la quatrième plus importante source de recettes d'exportation pour le Canada est le tourisme!

Animée autant par les gens d'affaires que les vacanciers, l'industrie touristique canadienne vaut aujourd'hui 28 milliards de \$ — et le gouvernement redouble d'efforts pour l'aider à profiter des débouchés qu'offrent les marchés étrangers.

On a eu la preuve de ce fervent engagement en octobre dernier,

quand le premier ministre Jean Chrétien a annoncé la création de la Commission canadienne du tourisme et porté à 50 millions de \$ l'enveloppe budgétaire que le gouvernement fédéral entend consacrer annuellement à l'expansion du secteur.

M. Chrétien a aussi invité les autres intervenants de l'industrie à doubler cette somme — 100 millions de \$ sauraient certainement affirmer la présence canadienne sur le marché

(Voir page 11 — Tourisme)

DANS CE NUMÉRO

LES TRUCS DU MÉTIER.....	2
OCCASIONS EN ESPAGNE.....	3
ALLIANCES STRATÉGIQUES.....	5-7
FOIRE COMMERCIALES.....	8-9
PUBLICATIONS.....	12