

Evans Consoles en Slovaquie — suite de la page 1

Ce nouveau tronçon d'autoroute, qui intègre la technologie de système de transport intelligent, relie des routes qui partent des frontières de l'Autriche et de la Hongrie à l'autoroute D-61, qui elle-même relie Bratislava à l'ouest et Ladce au nord.

Sortir des sentiers battus

C'est grâce à son expertise technique qu'Evans a pu remporter le contrat en Slovaquie. Selon M^{me} Alena Poremsky,



Le système Strategy Desk d'Evans Consoles.

représentante d'Evans en Europe de l'Est, « la qualité était très importante pour nos clients. Nous avons un excellent produit qui est très spécialisé pour les centres de contrôle ».

C'est la première fois qu'un produit canadien est mis en valeur dans un projet du secteur public slovaque, ce contrat ayant découlé de la participation d'Evans à une mission commerciale en Europe centrale, en septembre 2000. Dirigée par le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, la mission visait la République tchèque, la Hongrie, la Slovaquie et la Slovaquie.

M. Milan Harustiak, agent de commerce à l'ambassade du Canada à Bratislava, précise : « Les ambassades (à Prague et Bratislava) ont joué le rôle de courtiers en information et de facilitateurs. Nous avons présenté à Evans des clients éventuels en République tchèque et en Slovaquie, et nous avons fourni de l'information commerciale et des renseignements relatifs aux formalités douanières et aux droits de douane. »

M. Georges Lemieux, commercial à l'ambassade de Prague, fait l'éloge de sa ténacité et sa patience sur le marché géographique.

« Il est évident, affirme l'expertise d'Evans Consoles, que le secteur du trafic international a besoin de patience et sa présence sur le marché en Europe, lui a permis de décrocher ce contrat. M.

ce projet exemplaire, nous croyons que les Canadiens peuvent avoir une présence dans la région.

Conseils aux clients

« À l'extérieur de l'Europe du Nord, nous travaillons avec des distributeurs locaux », révèle M. Alan Duffield, directeur des ventes en Europe de l'Est, Consoles.

« Évidemment, nous avons le soin d'évaluer les distributeurs afin de nous assurer que nous ne retenons que les services que de ceux qui ont fait leurs preuves sur leurs propres marchés. Une fois choisis, nos distributeurs outre-mer sont formés, et suivent régulièrement des cours de perfectionnement par la suite, dans leur propre pays et au Canada, afin qu'ils présentent nos produits et nos capacités sous le meilleur angle technologique. »

« Chaque fois que possible, conclut M. Drinkwater, les employés d'Evans travaillent également de concert avec le personnel des missions du gouvernement canadien aux quatre coins du monde afin de tirer le meilleur parti possible des programmes commerciaux établis. »

Technologie de haute qualité

Fabriquées à Calgary selon les normes internationales, toutes les consoles d'Evans sont adaptées aux besoins ergonomiques des employés des centres de contrôle. Cette entreprise est à l'origine d'innovations telles que la représentation des plans

contacts inform

Pour obtenir votre Délégué commercial virtuel personnel en tant que client du Service des délégués commerciaux en Europe, visitez le site www.infoexport.gc.ca.

com

L'excellence

— suite de la page 1

Elle s'est méritée ce prix avec sa dissertation « An Examination of the World Trade Organization's Compulsory Licensing Rules, Its Implications for Stakeholders, and Recommended Solutions ».

Le Prix Robert Richardson a été créé par le MEC en 1992 pour souligner les longues années de service et le dévouement de M. Robert Richardson, qui a débuté sa carrière comme délégué commercial avant d'atteindre le sommet de la Fonction publique. De 2002 à 2004, le prix comprendra une bourse commanditée par le MAECI.

Pour plus de renseignements sur ce prix, communiquer avec le MEC, tél. : (613) 238-8888. *

Assainir les sols en Suède

La Suède a défini quinze objectifs dans le domaine de l'environnement. Un de ces objectifs est d'éliminer, sur une génération, tous les polluants qui peuvent se trouver dans les sols et les eaux souterraines. Pour atteindre ce but, il faut que tous les lieux contaminés aient été identifiés d'ici 2005. Au moins 50 des lieux les plus contaminés devront avoir été assainis d'ici 2005, tandis que d'ici la même année les travaux devraient avoir commencé dans une centaine d'autres lieux contaminés. Les débouchés sont donc abondants pour les exportateurs canadiens de technologie d'assainissement des lieux contaminés.

Aperçu du marché

En comparaison du Canada, des États-Unis, du Danemark, de l'Allemagne et des Pays-Bas, le secteur suédois de l'assainissement des lieux contaminés est encore un domaine émergent; ce n'est pas avant le début des années 1990 que ce secteur a lentement commencé à se développer en Suède. Jusqu'en 1998, il n'y avait pas de fonds publics d'attribués pour l'assainissement des lieux contaminés en Suède. Cependant, depuis 1999, les fonds publics à cet effet ont augmenté régulièrement et vont poursuivre cette progression jusqu'à un niveau stable, que l'on prévoit atteindre d'ici 2005.

Intervenants sur le marché

Environ 50 entreprises remplissent un rôle d'experts-conseils, et chacune emploie de 10 à 50 personnes qui travaillent directement dans le secteur de l'assainissement des lieux contaminés. Pour le traitement des matières contaminées, il y a 21 entreprises qui travaillent activement en Suède, dont la plupart sont de petites entreprises. (Pour une liste complète de ces entreprises, consulter le rapport de marché qu'on trouvera à l'adresse www.infoexport.gc.ca en cliquant sur « Suède » puis sur « Industries de l'environnement ».)

On prévoit qu'en 2002 les dépenses du secteur atteindront 875 millions de couronnes (150 millions de dollars) — dont 525 millions de couronnes (89 millions de dollars) seront des fonds publics et 350 millions de couronnes (60 millions de dollars) seront dépensées par le secteur privé.

Les principaux clients sont les municipalités, suivi d'autres, tels que le fonds de l'industrie pétrolière suédoise, SPIMFAB, représentant environ 36 % des dépenses privées dans l'assainissement des lieux contaminés. Le reste du secteur privé est subdivisé entre divers clients, par exemple l'industrie minière, les ports, le bâtiment, la gestion des déchets, les sociétés pétrolières, les forces armées de la Suède, l'Administration des

EUROPE

chemins de fer de la Suède, l'Administration routière de la Suède, les propriétaires de terrains et les sociétés d'énergie.

Concurrence

Les entreprises qui ont l'expérience de l'assainissement des lieux contaminés seront compétitives sur le marché suédois. En Suède, la connaissance de ce qu'une entreprise d'assainissement peut offrir est plutôt faible, de sorte que les entreprises cana-

diennes qui ont une expertise démontrée dans ce domaine ont un net avantage. Les points communs du point de vue du climat et de la géologie donnent aussi aux entreprises canadiennes un avantage concurrentiel sur beaucoup de concurrents étrangers qui cherchent à y établir leur présence.

Bien que la langue anglaise soit très utilisée dans les milieux d'affaires suédois, il y a tout de même des barrières linguistiques. Les contacts sur place sont donc très importants pour y obtenir des contrats. Pour collaborer avec les autorités locales sur les questions touchant la réglementation, la loi et les appels d'offres, les contacts locaux peuvent réellement être utiles. Et ce sont ces autorités locales qui joueront une part importante dans l'assurance que doit se donner la Suède qu'elle pourra atteindre, d'ici cinq ans, ses objectifs en matière d'assainissement des lieux contaminés.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Inga-Lill Olsson, agent de promotion commerciale, ambassade du Canada à Stockholm; tél. : (011-46-8) 453-3019, téléc. : (011-46-8) 453-3016, courriel : inga-lill.olsson@dfait-maeci.gc.ca *

Journées commerciales du Canada en Europe centrale

CROATIE, SLOVÉNIE et BOSNIE-HERZÉGOVINE

— L'ambassade du Canada en Hongrie vous invite à participer aux manifestations de la Journée commerciale du Canada et salon-catalogue, qui auront lieu en Croatie (21 janvier 2003) et en Slovénie (février 2003), ainsi qu'à un stand d'information en Bosnie-Herzégovine (dates à confirmer).

Les manifestations de la Journée commerciale du Canada offrent un moyen peu coûteux et à faible risque de déterminer l'intérêt que peut offrir le marché local pour vos produits ou vos services. La participation est un moyen pratique de connaître les agents, distributeurs et importateurs éventuels. Les délégués commerciaux du Canada détermineront quels partenaires locaux peuvent atteindre un échantillon représentatif des milieux d'affaires locaux.

Lors des manifestations de l'an dernier, qui incluaient aussi 2 villes en Hongrie,



M. Larry Duffield (en médaillon), délégué commercial à l'ambassade du Canada à Budapest, captive son auditoire lors des Journées du Canada en Hongrie.

50 entreprises canadiennes étaient présentes, appartenant à des secteurs très divers : matériaux de construction et produits pour le bâtiment; meubles; conditionnement et emballage; sécurité; technologie de l'information et télécommunications; industries de la santé; transports; machines industrielles; matériel et services environnementaux;

voir page 8 — Journée