

Colloque canadien fructueux sur les logiciels de commerce électronique à Tokyo

Deux nouvelles entreprises canadiennes ont amorcé des relations prometteuses avec des entreprises japonaises de technologies de l'information (TI) lors du colloque canadien sur les logiciels de commerce électronique qui s'est déroulé à Tokyo le 22 octobre dernier.

Parrainé par l'ambassade du Canada au Japon, ce colloque était la troisième manifestation du genre portant sur les logiciels, mis sur pied avec le double objectif de permettre aux entreprises canadiennes de faire valoir leur expertise dans ce domaine et de prendre contact

avec des entreprises de TI japonaises.

Le colloque d'un jour a aussi permis aux deux entreprises — soit MetCan Technologies (avec son logiciel de commerce électronique pour EDI) et Mind the Store (avec son outil de recherche spécialisé en commerce électronique) — d'obtenir

d'utiles commentaires sur leur produit respectif et de bonnes idées pour raffiner leur stratégie d'entrée sur le marché.

Les autres entreprises participantes étaient Northern Telecom Japon et son représentant local SECOM (qui a fait la

Voir page 13 — Les logiciels

Surmonter les obstacles à l'exportation

Les petites et les moyennes entreprises exportatrices font face à un certain nombre d'entraves que les gros exportateurs ne trouvent pas sur le chemin. Si vous êtes un nouveau venu sur les marchés d'exportation, ou si vous projetez d'exporter durant l'année à venir, prenez note de ces obstacles possibles. Et sachez que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) est en mesure de vous aider à les surmonter.

Les petites et les moyennes entreprises exportatrices sont définies en fonction de leur chiffre d'affaires annuel à l'exportation. Les micro-entreprises sont celles dont les exportations annuelles se chiffrent à moins de 100 000 \$; les petites entreprises sont celles dont le chiffre de vente à l'étranger se situe dans une fourchette de 100 000 à 500 000 \$; et les moyennes entreprises sont celles qui réalisent un chiffre d'affaires annuel à l'étranger compris entre 500 000 et 5 millions de dollars.

Les entraves au commerce

En raison de leurs ressources limitées, les petites et les moyennes entreprises exportatrices doivent surmonter un certain nombre d'obstacles liés aux aspects commerciaux de leur implantation sur de nouveaux marchés. Connaître ces obstacles et savoir où il peut obtenir de l'aide peut éviter à l'exportateur d'essuyer un échec et le conduire au succès.

Voir page 16 — Surmonter les obstacles

Les nouveaux délégués commerciaux (Suite de la page 8)

première affectation à l'étranger pour M. McKenzie qui, avant d'entrer au MAECI, a exercé la profession d'avocat.

McKENZIE, Wayne A. Consul et conseiller aux affaires commerciales au Guatemala. M. McKenzie, dont la première affectation en tant que délégué commercial remonte à 1966 (Melbourne), a une vaste expérience dans le domaine du commerce international. Il a été en poste aux quatre coins du monde, entre autres au Caire, à Tunis et à Lima,



et a occupé divers postes de direction à Ottawa entre ses affectations.

VEILLEUX, Patrice Conseiller aux affaires commerciales à Lima (Pérou). M. Veilleux a débuté en tant que délégué commercial adjoint en formation à Winnipeg (1982). Il a par la suite été affecté notamment à Bruxelles et à Séville (pour l'Expo 92) et a occupé plusieurs postes à Ottawa, entre autres, dans le domaine de l'Expansion du commerce avec l'URSS



et l'Europe de l'Est, et avec l'Europe de l'Ouest.

WINTERHALT, Todd Vice-consul et délégué commercial adjoint à São Paulo (Brésil). M. Winterhalt en est à sa première affectation à l'étranger. Auparavant, il a occupé plusieurs postes à Ottawa, par exemple à la direction générale de l'Expansion des affaires aux États-Unis, et à Industrie Canada, dans le secteur de l'investissement.