

DOCS
CA 1
6f
16
March 2,
1998
Copy 1

Canada Export

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

Vol. 16, N° 4 — 2 mars 1998

Les alliances stratégiques : une porte d'entrée sur le marché américain

En matière d'exportation, votre entreprise serait peut-être mieux en mesure de trouver des clients et d'exécuter de nouveaux contrats en faisant équipe avec une autre entreprise, canadienne ou américaine, plutôt qu'en faisant cavalier seul. Pour les petites et moyennes entreprises, les coentreprises ou les alliances stratégiques sont parfois le seul moyen dont elles disposent pour battre la concurrence à l'échelle internationale.

Les alliances ou partenariats stratégiques représentent une association officielle entre deux entreprises qui poursuivent des objectifs et intérêts financiers communs. Chacune des entreprises reste une entité distincte et les partenaires regroupent leurs ressources pour se développer davantage. Les formes que prennent ces alliances sont variées, allant de l'accord de licence, trans-

fert de technologies et des investissements dans l'achat d'équipement au financement d'activités de recherche-développement ou au partage de circuits de distribution.

Aux États-Unis, les possibilités d'alliances se trouvent particulièrement dans les secteurs des biotechnologies et des technologies de l'information, mais ne se limitent pas à ces domaines.

Comment les bureaux du commerce canadiens peuvent vous aider

Les délégués commerciaux en poste dans les missions du Canada aux États-Unis sont bien informés des possibilités d'alliances qui s'offrent dans plusieurs secteurs industriels. Ils peuvent vous fournir les noms des entreprises américaines à la recherche de partenaires et vous recommander une marche à suivre et des techniques de suivi.

Cependant, avant de recourir aux services des missions, vous devez chercher à vous familiariser avec le secteur d'activité

Voir page 3 — Les alliances

3 im
Double

QUE VOUDRIEZ-VOUS DEMANDER AUX AMBASSADEURS CANADIENS CONCERNANT LES MARCHÉS D'ASIE?

Les gens d'affaires du Canada ont une occasion tout à fait opportune de poser des questions aux chefs de missions canadiennes concernant les marchés de la région de l'Asie-Pacifique.

Un total de vingt-cinq chefs de mission canadiens de cette région participeront aux activités du *Cross-Canada Outreach Program* (Efforts de rayonnement à travers le Canada), qui se tiendront du 9 au 17 mars 1998.

Tirant parti des liens établis à l'occasion de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique avec l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), ce programme jouera un rôle de premier plan pour ce qui est de diffuser de l'information sur les marchés de cette région.

Les ambassadeurs rencontreront des gens d'affaires, des groupes non gouvernementaux et des groupes universitaires ainsi que des représentants des médias et des gouvernements à l'occasion de diverses activités, notamment des tables rondes, des soirées organisées sous le vocable « Nuit des ambassadeurs » de même qu'une conférence qui se tiendra à l'Université de Colombie-Britannique sous le thème « Building on Canada's Year of Asia Pacific: Evaluation and Strategic Directions » (Miser sur l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique : évaluation et orientations stratégiques).

Voir page 6 — Programme Outreach



Info Export
<http://www.infoexport.gc.ca>

EXPORT Source
Online Services Directory
<http://exportsource.gc.ca>

DANS CE NUMÉRO	DANS CE NUMÉRO
Au fil des initiatives	2
Les institutions financières internationales	3
Nouvel exportateur du mois	4
CARNET SPÉCIAL SUR LES ÉTATS-UNIS	
Nouvelles commerciales	5
Les trucs de métiers	6
Foires commerciales	7
Au calendrier	8

CanadExport On-Line
<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>