

C'est fait sur mesure

Mission vestimentaire réussie à Chicago

Fin mars 2003, le consulat général du Canada à Chicago a accueilli la Sixième mission commerciale annuelle des localisateurs de représentants du secteur du vêtement au StyleMax de Chicago, où étaient exposés plus de 4 000 articles de vêtements et accessoires vestimentaires pour femmes et enfants, pour l'automne prochain. La mission commerciale de cette année comprenait 22 participants canadiens représentant 12 entreprises canadiennes du secteur de l'habillement.

Cette mission a été une réussite exceptionnelle pour toutes les entreprises canadiennes participantes — la plupart ayant trouvé au moins un représentant ou une boutique pour vendre leurs produits dans le Midwest américain. Le consulat général du Canada à Chicago estime que le montant des ventes futures générées par la mission commerciale atteindra environ 500 000 \$US.

Occasions à venir

Chicago organise cinq marchés de l'habillement féminin par an, dont le StyleMax (deux fois par an) et le Salon de la mode

de Chicago (trois fois par an). Ces activités ont la particularité d'être des « salons de représentants » où acheteurs et distributeurs de grandes lignes de vêtements ou de grands fabricants exposent leurs lignes de produits. Vu l'originalité de cette manifestation commerciale, cela offre une occasion exceptionnelle pour les fabricants canadiens de trouver un bon partenaire pour la distribution de leurs lignes de produits sur les marchés américains.

Le prochain salon commercial StyleMax du vêtement et des accessoires vestimentaires pour femmes et enfants se déroulera à Chicago du **18 au 21 octobre 2003**.

Pour plus de renseignements, s'adresser à M^{me} Ann F. Rosen, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Chicago, tél. : **(312) 327-3624**, téléc. : **(312) 616-1878**, courriel : **ann.rosen@dfait-maeci.gc.ca** ✳

Forger des partenariats

Un atelier d'enseignement virtuel branche les Canadiens

En mars 2003, un groupe de 18 professionnels canadiens novateurs, appartenant au secteur de l'apprentissage virtuel, ont représenté leurs entreprises à un atelier sur les partenariats stratégiques, organisé par la section commerciale du consulat général du Canada à San Francisco/Silicon Valley.

Les participants cherchaient à établir des partenariats commerciaux stratégiques avec des dirigeants de firmes spécialisées dans la technologie de pointe ou de grandes entreprises installées dans la région de la baie de San Francisco et de la toute proche Silicon Valley.

Le programme de trois jours comprenait une journée d'ateliers sur le développement stratégique, qui couvraient les détails visant la création de partenariats dans la Silicon Valley. Les participants ont eu l'occasion de rencontrer des analystes et les principaux leaders du secteur de l'apprentissage virtuel de la région de la baie de San Francisco —

l'un des foyers de développement et d'innovation du secteur. Des réunions avec des experts de SUN Microsystems, PeopleSoft, Oracle et Macromedia se sont déroulées aux sièges de ces entreprises.

Ces sociétés ont pris conscience des énormes débouchés que recèle l'apprentissage virtuel et ont, en conséquence, élaboré des stratégies de croissance agressives pour ce secteur. La stratégie de SUN Microsystems comprend l'acquisition de **Isopia**, une entreprise de logiciels de gestion pédagogique de Toronto. Plusieurs réunions ont porté sur les programmes de partenariats et de stratégies d'entreprises en matière d'apprentissage virtuel.

Le programme s'est terminé par une séance de maillage avec le E-Learning Forum, la principale association de professionnels de l'apprentissage virtuel de la région de la baie de San Francisco. À travers cette tribune, le groupe de Canadiens a pu se prévaloir de la possibilité de réseauter avec 60 homologues de la Silicon Valley.

Les participants virtuels étaient branchés aux ateliers au moyen d'un logiciel de collaboration internet conçu par **Illuminate**, une entreprise canadienne établie à Calgary, Alberta. On a dénombré, au total, 71 séances d'utilisateurs virtuels. La réaction des participants a jusqu'ici été extrêmement favorable, et ils ont notamment souligné que l'événement avait répondu à leur besoin d'informations commerciales actualisées, leur avait permis de nouer des contacts commerciaux clés et leur avait ouvert des perspectives de maillage intéressantes. Plusieurs participants travaillent à établir des partenariats ciblés avec des intervenants clés de la région de la baie de San Francisco.

Pour plus de renseignements, s'adresser à la section commerciale du consulat du Canada à San Francisco/Silicon Valley, tél. : **(415) 834-3180**, poste 3352, courriel : **sfran@dfait-maeci.gc.ca** ✳

Au calendrier É.-U.

Pour des renseignements à propos des missions commerciales aux États-Unis et des colloques sur le marché américain, consulter le Calendrier d'exportation É.-U. à **www.dfait-maeci.gc.ca/news/menu-fr.asp**

La CCC récompense l'innovation

Les exportateurs à l'honneur

À l'échelle mondiale, les marchés publics représentent une valeur de plus de 5 billions de dollars US par année. Des entreprises canadiennes se sont taillé une part de ce marché lucratif en veillant à la qualité et à l'innovation que recherchent les acheteurs étrangers. Depuis cinq ans, les **Prix ontariens d'excellence en commerce international** viennent récompenser le succès des meilleures petites et moyennes entreprises (PME) ontariennes sur les marchés étrangers.

Ces prix, remis par **Ontario Exports Inc.**, principal organisme de promotion des exportations de la province, montrent l'importance accordée par le gouvernement de l'Ontario et ses partenaires — dont la CCC (Corporation commerciale canadienne) — à la promotion et à la vigueur de l'exportation.

Depuis nombre d'années, la CCC parraine le Prix de l'innovation, décerné en reconnaissance de l'excellence dans l'application de la technologie en vue de la mise au point de nouveaux produits et services ou de l'amélioration de produits ou de services existants qui concourent à la croissance constante des exportations et à la création d'emploi.

« L'innovation est indispensable à l'accroissement de la gamme des exportations canadiennes et à la prospérité future du Canada et des Canadiens », a affirmé M. Doug Patriquin, président de la CCC. « Depuis plus de 50 ans, la CCC joue le rôle d'intermédiaire dans le commerce international, concourant au succès des produits et des services d'innovateurs canadiens sur les marchés mondiaux.

En 2002-2003, les entreprises ontariennes représentaient 40 % des 215 fournisseurs canadiens ayant fait appel à la CCC, qui ont obtenu des contrats. Les contrats attribués à ces fournisseurs, d'une valeur de près de 500 millions de dollars, sont d'une grande importance vu que plus de la moitié de l'activité économique de l'Ontario est axée sur l'exportation.

Voici les lauréats des Prix ontariens d'excellence en commerce international, en 2002 :

- **INNOVATION**
EMS Technologies Canada Ltd, Ottawa
Optech Incorporated, Toronto
- **EXPANSION DU MARCHÉ - SERVICES**
Wardrop Engineering Inc., Thunder Bay
- **EXPANSION DU MARCHÉ - PRODUITS**
DECODE Entertainment Inc., Toronto
- **PARTENARIAT**
Iroquois Water Ltd., Cornwall Island
Cott Beverages Canada, Mississauga
- **RÉALISATIONS ÉTUDIANTES**
Wang (Linus) Xianglin, Université d'Ottawa, Ottawa
- **INITIATIVE**
Richard Sterne, président, DATASYM INC., Brantford

Les juges ont examiné quelque 200 candidatures en Ontario et sélectionné les lauréats qui ont reçu leur prix lors de quatre cérémonies régionales ayant eu lieu plus tôt cette année à Ottawa, à Hamilton, à London et à Sudbury. Les lauréats régionaux sont ensuite devenus candidats au prix provincial dans leurs catégories respectives. Parallèlement aux cérémonies qui se sont déroulées dans les quatre régions ont eu lieu des forums de l'exportation portant sur la manière de faire des affaires aux États-Unis.

La CCC ouvre la porte aux É.-U.

La CCC connaît les difficultés auxquelles se heurtent les entreprises novatrices qui cherchent à vendre leurs produits ou leurs services à des gouvernements étrangers et, pour cette raison, elle aide toutes les entreprises canadiennes à faire des affaires avec les autorités militaires ou civiles des États-Unis qui sont le plus gros acheteur au monde.

Pour la passation de marchés publics de défense, la CCC s'appuie sur l'Accord canado-américain sur le partage de la

production de défense (DPSA), conclu en 1956, dans le cadre duquel les entreprises canadiennes ont accès au marché de la défense américain. Chargée d'administrer l'Accord, la CCC est en mesure de faciliter la passation de marchés pour l'acheteur et pour le vendeur. Le recours à la CCC présente plusieurs avantages, notamment l'entrée en franchise des produits et des services, le cas échéant, l'exemption de l'application de certaines dispositions réglementaires liées à la loi dite Buy American Act et la dispense de l'obligation d'établir et de présenter un rapport conformément aux normes américaines. La CCC peut aussi faciliter la vente à la NASA (National Aeronautics and Space Administration), en vertu d'un accord permettant aux entreprises canadiennes de faire appel aux services de la CCC en qualité d'entrepreneur principal.

Les exportateurs canadiens peuvent aussi obtenir de l'aide pour vendre leurs produits et leurs services aux autorités civiles américaines. Dans le cadre du programme de la General Services Administration (GSA) des États-Unis, la CCC, de concert

voir page 6 — La CCC

Le Canada : un allié puissant pour vos exportations



La CCC (Corporation commerciale canadienne) est une société d'État qui a pour mandat de faciliter le commerce international, en particulier sur les marchés publics. Agissant à titre de maître d'œuvre, la CCC signe les contrats d'exportation, fournit aux exportateurs un accès aux marchés et offre aux acheteurs la garantie du gouvernement en ce qui concerne l'exécution du contrat. La CCC aide également les exportateurs à obtenir auprès de sources commerciales le crédit d'exploitation nécessaire et met à leur disposition l'expertise qu'elle a acquise dans le domaine de l'impartition internationale, contre rémunération des services. En matière d'exportation, CCC est synonyme de crédibilité, confiance et contrats.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : **(613) 996-0034**, numéro sans frais (au Canada) : **1 800 748-8191**, internet : **www.ccc.ca**.