

## NOUVELLE-ANGLETERRE

### DÉBOUCHÉS IMPORTANTS

La Nouvelle-Angleterre offre des débouchés importants aux entreprises canadiennes qui ont comme stratégie de cibler des marchés où il existe un avantage concurrentiel — grâce aux prix ou à un créneau précis. La région, soit dit en passant, possède un des plus importants bassins d'entreprises de technologie de l'information (plus de 2 300) aux États-Unis.

**Logiciels et matériel** — Avec plus de 1 900 entreprises de logiciels au Massachusetts et plus de 800 au New Hampshire, la Nouvelle-Angleterre offre de nombreuses possibilités en matière de coentreprises et d'alliances stratégiques. Les entreprises les plus connues sont Lotus, Powersoft et Banyan Systems. Le secteur du matériel effectue également une remontée remarquable, avec des sociétés comme Digital Equipment Corporation et Wang. Une foire commerciale tenue récemment à Boston, Internet World, a attiré 500 exposants et 30 000 visiteurs, montrant que la demande relative à ces produits est forte dans la région.

**Fournitures médicales et produits de biotechnologie** — Il existe des débouchés importants dans ces secteurs. Chaque année, les hôpitaux de la Nouvelle-Angleterre font des achats d'une valeur de près de 2 milliards de dollars US. Plus de 180 fabricants de produits de biotechnologie veulent conclure des alliances stratégiques.

**Énergie** — Le Canada est un important fournisseur d'énergie (en particulier d'hydro-électricité et de gaz naturel) à la Nouvelle-Angleterre et s'intéresse beaucoup aux gisements de gaz naturel découverts récemment au large des côtes de la Nouvelle-Écosse. Hydro-Québec est un intervenant important dans tous les États du nord-est des États-Unis.

**Télécommunications** — Il existe des débouchés importants pour les grandes et les petites entreprises canadiennes, surtout au Massachusetts, où se trouve l'une des plus importantes concentrations d'entreprises du secteur des télécommunications au pays.

**Défense** — Malgré la baisse récente des dépenses dans ce secteur, la Nouvelle-Angleterre y possède encore un bassin important de sous-traitants.

**Transports** — Des contrats lucratifs seront offerts dans les secteurs du transport ferroviaire, du transport rapide et du transport par autobus, car de grands projets sont prévus, notamment le projet de modernisation de l'aéroport Logan d'une valeur de 1,2 milliard de dollars et le projet de TGV Amtrack entre Boston et Washington.

**Produits de consommation** — La Nouvelle-Angleterre a l'un des revenus par habitant les plus élevés du pays; on y consacre donc des sommes plus importantes qu'ailleurs

aux produits de consommation. La plupart des habitants de la Nouvelle-Angleterre connaissent bien le Canada et considèrent que nos produits sont de bonne qualité. Les produits d'artisanat, les vêtements et les meubles continueront d'être bien reçus dans la région.

**Services commerciaux** — Bien que la demande soit difficilement quantifiable, tout porte à croire que les services commerciaux canadiens sont recherchés. C'est ce que montre la présence en Nouvelle-Angleterre de sociétés comme la Sun Life du Canada, DMR Associates, la Banque nationale du Canada, la Banque de Nouvelle-Écosse et Laidlaw Environmental Services.

**Services maritimes et environnementaux** — Il s'agit de secteurs où la croissance est forte et où les entreprises canadiennes sont vues d'un bon œil et recherchées activement comme partenaires et fournisseurs stratégiques.

### LE PROGRAMME NEEF

Le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) est un cours intensif qui donne des renseignements essentiels aux petites et aux moyennes entreprises exportant vers les États-Unis. Les données pratiques qui sont fournies — de même que les visites des marchés des États frontaliers les plus proches — contribuent à l'énorme succès que connaît le programme NEEF.

Le programme NEEF est une activité conjointe du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, des consulats du Canada dans le nord-est des États-Unis, des Centres de commerce international (CCI) et des ministères du commerce des provinces.

Cette année, dans la région de Boston, 11 manifestations ont été organisées avec succès dans le cadre du programme NEEF. Les 5 manifestations suivantes seront tenues avant la fin du présent exercice :

\* **Produits alimentaires (région de l'Atlantique)** — du 5 au 7 février 1996 — Une manifestation d'une durée de trois jours comprenant des séminaires, des visites de supermarchés et des exposés sur les techniques d'emballage et d'étiquetage des produits alimentaires. CCI organisateur : St. John's (Terre-Neuve), tél. : (709) 772-5511; fax : (709) 772-2373.

Voir page 9 — Calendrier

# ATTACHÉ

# Culturel

15 janvier 1996 — No. 2

### OUVERTURE DES TROIS PREMIERS CENTRES D'ÉDUCATION CANADIENS EN ASIE-PACIFIQUE

Le 1er avril 1995, l'ouverture des trois premiers Centres d'éducation canadiens (CEC) à Taipei, Kuala Lumpur et Séoul créait le Réseau des Centres d'éducation canadiens. D'autres centres ouvriront à Hong Kong, Bangkok, Djakarta et Singapour dans un avenir assez rapproché. Ayant à leur tête des gestionnaires recrutés sur place bien au fait du fonctionnement du système d'enseignement canadien, les CEC sont désormais le pivot de tous les efforts de promotion de l'éducation au Canada. Ils attirent l'attention d'étudiants étrangers hautement qualifiés, et prêts à payer des frais de scolarité, sur l'excellence des établissements d'enseignement et des produits éducatifs canadiens.

Le Réseau des CEC est unique parce que d'une part, c'est la première fois que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, le ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration, l'Agence canadienne de développement international et la Fondation Asie-Pacifique du Canada forment un partenariat officiel pour établir des bureaux exclusivement consacrés à l'éducation et aux questions s'y rapportant. La mise en place du Réseau concrétise l'objectif du gouvernement visant à faire de la culture et de l'éducation le troisième pilier de la politique étrangère du Canada.

D'autre part, le Réseau a été conçu pour rapporter des revenus; il fonctionne selon le principe du recouvrement des coûts. Plus de 85 établissements d'enseignement du Canada, dont de grandes universités, des collèges communautaires et professionnels et des écoles publiques et privées, sont abonnés au Réseau. Outre le prix de l'abonnement, qui est de 1 000 à 2 000 dollars par CEC, les établissements doivent payer des frais de service pour les activités et événements spéciaux. En vertu d'une autorisation

spéciale du Conseil du Trésor, les recettes réalisées par chaque Centre sont réinvesties dans ses propres activités.

Certes, il est trop tôt pour déclarer que le Réseau est un succès, mais les résultats préliminaires sont fort encourageants. À Taipei, en 1990, soit avant l'établissement du CEC, moins de 400 visas d'étudiants avaient été délivrés à des ressortissants taiwanais; en 1994, ce chiffre avait grimpé à plus de 2 000. De même, à Séoul, alors que quelque 600 visas d'étudiants avaient été délivrés à des Coréens avant l'établissement du CEC, ce nombre s'est élevé à plus de 900 l'an dernier. La mise en marché produit des résultats.

Il convient de noter qu'à Singapour, où nous n'avons procédé à aucune commercialisation active depuis 1990, les permis d'étudiants (pour la plupart, étudiants universitaires du premier cycle) ont chuté de 813 en 1990 à 404 en 1994. Nous devrions prendre exemple sur nos amis et concurrents du Commonwealth, les Australiens. Depuis l'ouverture du centre d'éducation de l'Australie à Singapour, les visas d'étudiants délivrés par ce pays ont bondi de 2 317 en 1990 à 3 720 en 1994.

Le message est clair. Dans l'économie mondiale, il ne suffit pas d'offrir de bons produits et de bons services. Pour être compétitif et prospère, il faut aussi pouvoir s'appuyer sur des systèmes de commercialisation efficaces. Avec la mise en place de nos Centres d'éducation dans la région Asie-Pacifique, nous avons franchi un grand pas dans la bonne direction.

Dans notre prochaine édition, nous vous ferons part de nos projets de commercialisation de notre système d'enseignement dans d'autres parties du monde.