

— Suite de la page 1

entreprises des secteurs des technologies de l'information (TI) et des sciences de la vie, la conception de nouveaux produits et de services de technologie par le truchement de financement, de conseils et de « services d'incubation ». Son objectif est

nombreuses occasions de réseautage avec des représentants d'ambassades ou de délégations commerciales étrangères en visite.

InNOVAcorp organise aussi des missions commerciales, dont deux en Suède. « L'ambassade du Canada à Stockholm a

55 entreprises, et selon M. McNamara 50 % d'entre elles sont prêtes à exporter.

Deux de ses diplômés les plus prospères sont Survival Systems et le Groupe CORD, qui ont conçu leurs produits dans les installations de R.-D. du centre de Dartmouth et ont profité de ses connaissances en exportation. « Le Centre a contribué directement et indirectement à accroître notre succès sur les marchés d'exportation », affirme M. Albert Bohemier, président-directeur général de Survival Systems. « Il nous a donné la stabilité à nos débuts et nous a enseigné comment exporter. »

Ocean Nutrition Canada, une autre entreprise diplômée, a pu mettre ses produits nutraceutiques plus rapidement sur le marché en menant ses activités de R.-D. au BioScience Enterprise Centre. L'entreprise vend actuellement ses produits partout aux États-Unis.

Pour plus de renseignements sur InNOVAcorp, communiquer avec M. David McNamara, directeur du développement, Technology Innovation Centre, tél. : (902) 421-5606, téléc. : (902) 466-6889, courriel : dmcnamara@innovacorp.ns.ca internet : www.innovacorp.ns.ca

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport)

InNOVAcorp

de collaborer avec d'autres organismes provinciaux afin d'accroître de 1,5 milliard de dollars les exportations de l'industrie des TI et de l'industrie des sciences de la vie au cours des cinq prochaines années.

Trois centres d'incubation

Dans ses trois centres d'incubation d'entreprises — le Technology Innovation Centre à Dartmouth, l'AgriTECH Park à Truro et le BioScience Enterprise Centre à Halifax — InNOVAcorp, qui compte entre 50 et 60 employés, offre à ses clients tout un éventail de services et de compétences : en plus de modalités de location souples, les services vont du soutien administratif aux possibilités de réseautage en passant par des ateliers et des consultations avec des experts sur des sujets très divers, notamment la préparation à l'exportation.

Des conseils d'expert en exportation

« Quand une nouvelle entreprise démarre avec nous, nous commençons immédiatement à lui parler d'exportation et de potentiel d'exportation », explique M. David McNamara, directeur du développement au Technology Innovation Centre. « Quand nous avons l'expertise nécessaire à l'interne, nous en faisons profiter nos clients. Sinon, nous nous adressons aussi à des organismes comme l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), les centres du commerce international (CCI) et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). Nous avons toujours accès à un expert en donnant un simple coup de fil. »

Cultiver les partenariats

Les entreprises clientes, qu'elles soient résidentes des centres ou qu'elles aient accès aux services à distance, ont de

contribué à l'organisation de réunions entre nos gens d'affaires de Nouvelle-Écosse et des représentants de sociétés suédoises », de dire M. McNamara.



Le BioScience Enterprise Centre, au centre-ville de Halifax, l'un des centres d'incubation des entreprises de InNOVAcorp.

Des alliances en Amérique du Nord

Plus près d'ici, InNOVAcorp entretient des liens étroits avec des centres d'incubation de tous les coins des États-Unis, par son adhésion à la U.S. National Business Incubation Association. « Nous entretenons des liens particulièrement étroits avec la NASA, précise M. McNamara. Si une entreprise souhaite vendre à la NASA, je peux appeler mon contact là-bas, qui se renseignera pour voir s'il y a un marché pour le produit ou le service en question. »

InNOVAcorp montre également à ses clients comment se présenter aux foires commerciales internationales et en organise une chaque année — l'Innovation Showcase — qui donne à ses clients ce que M. McNamara décrit comme un « terrain d'essai » pour les contacts et le réseautage avec des clients potentiels.

Des diplômés prospères

Selon la « Nova Scotia Business and Technology Incubation Strategy » (Gardiner Pinfold, février 1998), 87 % des diplômés des centres d'incubation sont toujours en affaires après cinq ans. Les centres d'InNOVAcorp ont formé plus de



LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Faites connaître votre entreprise à l'étranger !

Plus de 30 000 entreprises canadiennes sont membres de WIN. Et vous ? WIN est une base de données confidentielle d'exportateurs canadiens et de leurs champs de compétence. Les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger utilisent WIN afin d'aider les entreprises-membres à pénétrer les marchés internationaux. Pour vous y inscrire, faites le 1 888 811-1119. Ou encore, visitez www.infoexport.gc.ca et inscrivez-vous en ligne.

WIN
EXPORTS