

## En selle pour les Prix d'excellence à l'exportation canadienne de 1997

À peine les projecteurs s'étaient-ils éteints sur une cérémonie réussie d'attribution des Prix d'excellence à l'exportation canadienne que les gens du bureau chargé de ces prix commençaient à se préparer pour 1997.

Le 7 octobre, à Winnipeg, M. Art Eggleton, ministre du Commerce international, a remis des prix d'excellence à l'exportation canadienne à dix chefs de file de l'exportation.

Les récipiendaires de 1996 ont fait la preuve qu'il n'est pas nécessaire d'être gros pour réussir sur la scène mondiale. **Aztech New Media Corp.** de Don Mills a fait ses débuts en 1992, dans un sous-sol. La société emploie maintenant 20 personnes et exporte ses disques CD-ROM dans 25 pays à travers le monde. **Dartmouth's Acadian Seaplants**, qui compte environ 100 employés permanents, exporte 95 % de ses produits à base d'algues marines dans plus de 35 pays. En cinq ans d'existence, **Option Snowboards** de Vancouver a vu ses effectifs passer de trois à plus de 60 personnes et a capturé une part considérable du marché mondial de la planche à neige.

Cependant, les grandes sociétés ne sont certes pas désavantagées lorsqu'il s'agit de soutenir la concurrence internationale. Bon nombre des exportateurs les plus importants et les plus respectés du Canada sont parmi les récipiendaires de cette année, notamment **Ault International**, la filiale internationale de la société Ault Foods Limited de Etobicoke, qui emploie plus de 2 800 personnes; deux sociétés d'aviation du Québec, **CAE Électronique Ltée**, qui emploie plus de 3 600 personnes, et le **Groupe Bombardier Aéronautique**, une division de Bombardier Inc., qui emploie plus de 23 000 personnes; et **Cognos Inc.**, société de haute technologie d'Ottawa, dont les logiciels sont utilisés par plus de

12 000 entreprises dans le monde et qui emploie environ 1 000 personnes.

Entre les deux groupes se situent de solides entreprises de taille moyenne, notamment la **Glegg Water Conditioning** de Guelph, en Ontario, qui se spécialise dans les systèmes de purification de l'eau, et **Loewen Windows** de Steinbach, au Manitoba, qui emploie plus de 700 personnes et a fait passer ses ventes à l'exportation de 1 % en 1990 à près de 50 % en 1995.

Pour la deuxième fois dans les 14 années d'existence du Prix, une entreprise s'est mérité le prestigieux Prix d'excellence pour l'ensemble de ses réalisations.

Cette année, le chef de file en télécommunications, **SR Telecom** de Saint-

Laurent, au Québec, a reçu son troisième prix : la société avait déjà reçu des prix en 1989 et en 1992.

Commandité par trois organisations bien connues pour leurs efforts au nom des exportateurs canadiens, la CIBC, la SEE (Société pour l'expansion des exportations) et l'alliance Stentor des sociétés de télécommunications, le programme des Prix d'excellence à l'exportation canadienne entre dans sa quinzième année de reconnaissance de l'excellence canadienne dans le secteur de l'exportation.

La course aux Prix de 1997 a déjà commencé. Si vous connaissez des sociétés canadiennes qui réussissent sur un ou sur plusieurs marchés, communiquez avec M<sup>me</sup> Beverley Hexter (tél. : (613) 996-2274; téléc. : (613) 996-8688) afin de les désigner pour la campagne de l'an prochain. La date limite de réception des candidatures est le 15 avril 1997.

*Si vous êtes intéressé à visionner la cérémonie de Winnipeg, communiquez aussi avec Beverly pour emprunter une copie vidéo VHS.*

## Délégué commercial un jour... Suite de la page 7

commerciale à l'autre bout du monde. Comme nous avions déjà payé notre passage de toute façon, les fabricants n'avaient que les frais sur place à acquitter. En plus de ces fabricants, nous avons aussi représenté la Corporation commerciale canadienne (CCC).

Étant donné nos contacts sur le terrain — d'anciens amis du temps où j'étais DC — les firmes canadiennes ont été ravies de la formule, peut-être tout particulièrement parce que nous avons pu nous consacrer entièrement à leurs besoins spécifiques et ajouter aux efforts du DC durant cette période d'activité fébrile. Le résultat final ne s'est pas limité aux six ententes de représentation couvrant quinze pays que nous avons signées au nom des firmes en question, ni aux

coentreprises de développement et de production dans le domaine de la haute technologie, qui sont en voie de négociation à Singapour et en Chine; il y a eu aussi la production d'une étude de marché de 35 pages sur les occasions d'affaires dans les secteurs de l'aérospatiale et de la fabrication de composantes, ainsi que sur les projets d'investissement en Asie-Pacifique.

Comme je l'ai dit plus haut, vous pouvez, après avoir pris votre retraite, continuer d'avoir du plaisir comme DC en aidant les entreprises que vous connaissez si bien tout en prêtant aussi main-forte au SDC. Et la cuisine asiatique est un pur délice!