

IMS perce au Maroc grâce à une stratégie habile

Les voies de l'exportation paraissent parfois impraticables, mais il suffit d'un peu de persévérance pour se jouer des embûches. C'est ainsi que le groupe canadien IMS Experts-Conseils a réussi à prendre pied sur le marché marocain.

Fondé en 1991, le groupe IMS est l'une des plus importantes sociétés de génie-conseil du Québec. Il offre des services d'ingénierie personnalisés et pointus dans de nombreux secteurs, notamment l'énergie, le génie municipal, le bâtiment, les installations industrielles et les technologies environnementales. Par l'intermédiaire de sa nouvelle filiale chargée d'intensifier ses activités à l'étranger, il est parvenu à établir une présence dans plusieurs pays, et tout récemment au Maroc.

Une approche prudente

Tout a commencé il y a quatre ans par une mission commerciale dans le secteur de l'environnement au Maroc. Publicisée par le Service des délégués commerciaux du Canada, cette mission a permis aux représentants d'IMS de sonder le marché marocain et d'établir des contacts. Attirés par la perspective de débouchés lucratifs, IMS a par la suite multiplié les missions vers

le Maroc et décroché un gros contrat de réfection des voies ferrées et de modernisation d'une station d'épuration des eaux.

Une implantation payante

Ce contrat n'était qu'un premier pas qui mènerait IMS à d'autres gros contrats au Maroc et l'inciterait quatre ans plus tard à ouvrir un bureau permanent à Rabat, la capitale, pour réaliser un chiffre d'affaires potentiel de 2 millions de dollars par année. En outre, IMS vient tout juste de conclure une entente de coentreprise avec une société d'ingénierie marocaine.

Maintenant bien implanté sur ce marché, IMS pourra tirer parti des réformes en cours au Maroc. En effet, le gouvernement marocain s'emploie à favoriser les échanges commerciaux avec l'étranger en s'alignant sur les normes internationales et en simplifiant ses pratiques commerciales. À cet égard, notons qu'il a conclu un accord de libre-échange avec les États-Unis ainsi qu'un accord d'association avec l'Union européenne.

En matière d'exportation de ses services, IMS, on l'a vu, a su adopter une approche habile et assurée qui favorise un positionnement progressif sur le marché ciblé, l'établissement d'une présence locale et la formation d'alliances stratégiques.

Renseignements : www.infoexport.gc.ca/ma ou www.ims-experts.com.

La mission du CCCA en Afrique du Nord, c'est pour bientôt!

Algérie, Maroc et Libye, du 18 au 30 avril 2006 > Le Conseil de commerce canado-arabe (CCCA) organise une mission d'affaires en Algérie, au Maroc et en Libye afin de permettre aux entreprises canadiennes déjà actives dans la région d'établir de nouveaux contacts ou de renforcer les relations établies, ainsi que de fournir à de nouvelles entreprises l'occasion de se faire connaître sur ces marchés en plein essor.

Le CCCA a un vaste réseau de contacts dans chacun de ces pays, et les participants auront ainsi accès aux plus hauts échelons du gouvernement ainsi qu'à des clients du secteur privé. Des débouchés s'offrent aux entreprises canadiennes dans des secteurs variés, notamment l'énergie, l'exploitation minière, le génie et la gestion de projets, l'éducation et la formation, les communications, les technologies de l'information et l'industrie agricole.

Renseignements : CCCA, tél. : (416) 362-0050 ou (416) 362-0040, courriel : info@canada-arabbusiness.org. La date limite d'inscription a été fixée au 19 mars 2006.

Foire multisectorielle : la Libye prête à faire des affaires

Tripoli, Libye, du 2 au 12 avril 2006 > Soyez du pavillon du Canada à l'occasion de la **Tripoli International Fair**, grande activité multisectorielle plus courue que jamais en raison de la réintégration du pays à l'économie mondiale.

La foire de 2005 a fait salle comble. Chaque jour, plus de 20 000 personnes s'y sont rendues.

Au pavillon du Canada, les exportateurs canadiens peuvent présenter leurs produits et services au marché

libyen, qui est en plein essor et dont la richesse est croissante. Pour les entreprises et les organismes ayant déjà établi une présence en Libye, il s'agit d'une occasion de la renforcer et de prendre de l'expansion. Pour ceux qui souhaitent s'y établir, cette foire commerciale est l'activité toute désignée cette année.

Renseignements : Hesham Ganem, ambassade du Canada en Libye, courriel : hesham.ganem@international.gc.ca, site Web : www.tripolifair.org/English/main.htm.

Le pavillon du Canada, un succès à l'expo française sur la sécurité

La 14^e édition de Milipol, le salon international de la sécurité intérieure des États, s'est tenue à Paris en novembre 2005, et un pavillon du Canada a fait la promotion des réalisations canadiennes dans ce secteur. Salon de référence, Milipol 2005 a accueilli une quarantaine de délégations officielles étrangères et plus de 20 000 visiteurs professionnels, dont 6 000 de l'étranger.

Le pavillon, coordonné par l'ambassade du Canada à Paris, a mis en vedette six sociétés canadiennes qui

présentaient les dernières technologies dans les domaines de la sécurité civile et du maintien de l'ordre : munitions d'entraînement, équipement de protection individuelle et matériel nucléaire, biologique et chimique, systèmes de surveillance et de détection de haute sécurité. Par le biais d'activités de réseautage, les entreprises canadiennes ont pu rencontrer des décideurs français du secteur de la sécurité intérieure et faire des affaires avec eux.

Les technologies les plus avancées sont désormais au cœur de la sécurité des États. Il s'agit d'un marché dont la croissance permet à de nombreuses entreprises de se positionner dans les secteurs innovants comme l'aérosurveillance, les systèmes d'écoute et les appareils d'authentification biométrique. À cet égard, près de 750 exposants, dont 55 % de sociétés étrangères d'une trentaine de pays, ont présenté de l'équipement spécialisé en prévention des attentats, biométrie, déminage, sécurité aéroportuaire et protection de sites sensibles.

Le prochain salon Milipol aura lieu à Paris du 27 au 30 novembre 2007.

Renseignements : Guy Ladequis, ambassade du Canada à Paris, courriel : france-td@international.gc.ca, site Web : www.milipol.com.



Un lecteur d'empreintes digitales sur un clavier biométrique

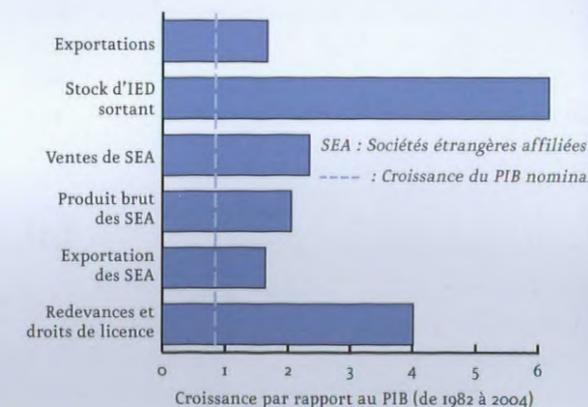
Les chaînes de valeur mondiales

Le terme « chaîne de valeur mondiale » fait référence à l'étalement de la production dans le monde. En raison de la diminution des coûts de transport, de la réduction des barrières au commerce et à l'investissement et des progrès réalisés au chapitre des technologies de l'information et des communications, il est maintenant plus facile et plus efficace pour les entreprises de réaliser leurs activités à divers endroits dans le monde, par exemple : Amérique du Nord ou Europe pour la conception, Chine pour la fabrication et Inde pour les services après-vente. Les chaînes de valeur mondiales gagnent en importance : le PIB mondial s'est accru de 246 % entre 1982 et 2004, mais les exportations se sont accrues de 413 %; en 2004, le produit brut des sociétés étrangères affiliées représentait 9,8 % du PIB mondial, comparativement à 5,5 % en 1982. L'importance des chaînes de valeur mondiales augmentera à mesure que ces tendances se poursuivront et s'accéléreront.

Renseignements fournis par la Direction de l'analyse commerciale et économique (www.international.gc.ca/eet).

FAITS ET CHIFFRES

Croissance des chaînes de valeur mondiales



Données : WIR 2005 de la CNUCED et DOTS du FMI.