

Le programme d'apports technologiques (PAT) d'AECEC

Il ne s'agit pas seulement de la cerise sur le gâteau. Demandez-le à l'ancien propriétaire de pâtisserie John Edde.

La garniture spéciale que recherchait John Edde était la technique qui l'aiderait à fournir à ses pâtisseries une pâte d'amandes de grande qualité et qui serait préparée dans sa nouvelle entreprise de massepain.

John Edde a découvert ce qu'il cherchait, par l'entremise d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et son Programme d'apports technologiques (PAT), conçu pour favoriser l'apport de technologie étrangère au Canada.

Parce qu'il était trop occupé pour retracer la technique lui-même, John Edde a appris que le PAT pouvait l'aider de nombreuses façons :

- Le PAT subventionnerait une partie des frais reliés à la recherche et à l'analyse de la technologie des fabricants européens de pâte d'amande;
- Si John Edde pouvait réussir à acquérir les droits canadiens à la technologie européenne voulue, le PAT subventionnerait une partie des frais

de déplacement des techniciens européens qui viendraient au Canada afin de monter le matériel et de former le personnel canadien.

En 1989, John Edde a reçu un financement du PAT pour visiter des usines en Europe. Il a découvert la technique voulue chez Stephan Equipment Ltd., en Allemagne de l'Ouest.

Lorsque John Edde est revenu au Canada, il a établi une usine et, avec l'aide du PAT, il a fait venir le chef de l'entreprise allemande ainsi que des techniciens pour apporter la touche finale au transfert de la technologie. Lorsque son entreprise entrera en pleine production, elle créera neuf ou dix emplois de plus.

Fondamentalement, le PAT aide les entreprises canadiennes qui ne peuvent pas d'elles-mêmes financer la recherche et le développement exhaustif et coûteux et qui ne connaissent pas bien les sources de technologie à l'étranger.

En outre, les services consultatifs spécialisés du PAT — qui sont dotés par des agents de développement technologique compétents dans 30 postes à

l'étranger — fournissent des renseignements et des conseils sur les sources et les formes de technologie à l'étranger. Les projets financés par le PAT sont évalués quant au potentiel qu'ils ont d'importer une technologie ou des compétences nouvelles ou particulières qui seront bénéfiques à l'économie canadienne en créant des emplois, en réduisant les coûts et en augmentant les profits.

Les entreprises qui veulent obtenir des conseils sur les sources de technologie à l'étranger ou des renseignements sur le financement offert par le PAT peuvent communiquer avec le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches ou avec les bureaux d'Industrie, Science et Technologie Canada dans chaque province.

On peut aussi obtenir des renseignements sur le financement offert par le PAT en communiquant avec la Direction des sciences et de la technologie (TDS) d'AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-0971.

Vendre du matériel non-militaire au gouvernement américain

Voici le troisième d'une série d'articles conçus pour aider les entreprises canadiennes désireuses d'exploiter les débouchés du marché public du gouvernement fédéral des États-Unis. Le premier article avait paru dans CanadExport vol. 8 no. 10 du 1^{er} juin 1990.

La U.S. General Services Administration (GSA)

La General Services Administration (GSA) est le principal organisme d'achat du gouvernement fédéral des États-Unis; son rôle est en effet semblable à celui d'Approvisionnement et Services Canada. Chaque année d'autres agences gouvernementales achètent, grâce aux contrats de la GSA, pour plusieurs millions de dollars d'articles qu'elles utilisent au fil des jours. La plupart des contrats de la GSA visent des fournitures et des équipements commerciaux de type courant, immédiatement disponibles.

La GSA dessert dix régions géographiques situées d'un bout à l'autre des États-Unis, et exploite également des

"centres de produits". Par exemple, il existe un centre pour tous les achats de fournitures de bureau; un autre pour le mobilier, etc.

Chaque année, la Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) parraine un certain nombre de missions commerciales auprès de plusieurs bureaux de la GSA. (Pour obtenir des renseignements, communiquer avec : D. Conrad au 613-998-9441, ou avec : J. Bradt, à l'ambassade du Canada à Washington, au 202-682-7746).

Par où commencer

Pour vous faire inscrire sur la liste des fournisseurs de la GSA, vous devez commencer par prendre contact avec l'un de ses conseils commerciaux au sein du réseau des Centres de services commerciaux (Business Service Centers) de la GSA. Ces spécialistes offrent gratuitement des conseils d'orientation aux fournisseurs actuels et éventuels du

gouvernement fédéral américain. On trouvera à la fin de cet article une liste de ces centres.

Notes sur la vente à la GSA

1. Toute question concernant la façon de remplir la formule de demande d'inscription sur la Liste d'envoi du soumissionnaire (Bidder's Mailing List) doit être adressée à l'un des Centres de services commerciaux de la GSA, qui peut fournir les formules et indiquer où il faut les adresser. (Étant donné qu'un grand nombre de réseaux téléphoniques du gouvernement américain ne permettent pas de communiquer avec le Canada, il se peut qu'on ne réponde pas à vos messages...mais ne renoncez pas à tenter de joindre le Centre de services commerciaux. Continuez de téléphoner jusqu'à ce que vous obteniez le contact désiré). L'inscription comme fournisseur est gratuite, mais il ne faut pas négliger la patience et les efforts.

2. Lorsque vous êtes agréé à titre de fournisseur éventuel, vous devriez normalement recevoir des avis de sollicita-