

**RAPPORT ANNUEL
2014-2015**

**CENTRE DE COMMERCIALISATION
INTERNATIONALE**

FACULTÉ D'ADMINISTRATION

Le 25 juin 2015

1. Centre de commercialisation internationale

Le Centre de commercialisation internationale (CCI) a pris le jour en mars 1988 en vertu de l'Entente auxiliaire Canada-Nouveau-Brunswick sur le développement industriel. L'objectif de la création de ce centre était d'encourager et de promouvoir le commerce international auprès des entreprises de la province du Nouveau-Brunswick en maximisant la synergie entre les étudiants de la Faculté d'administration, le corps professoral et les entreprises privées. Depuis lors, les efforts du CCI ont été concentrés sur le développement de partenariats impliquant les étudiants¹, la Faculté, les entreprises et d'autres institutions de haut savoir.

a) Mandat

Sensibiliser la communauté universitaire à travailler dans un contexte multiculturel et global en favorisant l'interaction avec la communauté des affaires; et sensibiliser la communauté des affaires aux opportunités, conditions et tendances qui existent à l'international.

b) Mission

Encourager, sensibiliser et appuyer à l'internationalisation, la communauté universitaire et la communauté des affaires tout en maximisant la synergie entre eux.

c) Objectifs

Les objectifs du CCI visent à : sensibiliser la communauté universitaire et la communauté des affaires à l'importance de l'internationalisation; encourager et appuyer l'interaction entre la communauté universitaire et la communauté des affaires en terme d'internationalisation; encourager et appuyer la participation des étudiants/professeurs à un maximum d'activités à caractère international; encourager le développement de cours, de séminaires et d'ateliers sur l'internationalisation; répertorier et partager les sources d'informations pertinentes à l'internationalisation; sensibiliser l'université, particulièrement la Faculté d'administration de l'importance de la formation des étudiants à l'international; développer un réseau de collaborateurs à l'interne et à l'externe de l'université qui appuie l'internationalisation.

¹ L'utilisation du masculin sert uniquement à alléger le texte et comprend le féminin.

d) Comité aviseur

Le comité aviseur devrait être reconstitué parce que plusieurs membres ont été réaffectés à d'autres fonctions et certains membres n'ont pas montré un intérêt pour le renouvellement de leur mandat.

2. Ressources humaines et budget

L'équipe du CCI était composée principalement du professeur Egbert McGraw, directeur à temps partiel du CCI. Cette année, le budget de fonctionnement fut d'environ 30 000 \$ provenant d'un fonds de fiducie.

3. Principaux résultats obtenus en 2014-2015

Afin d'atteindre ses objectifs et réaliser sa mission, le CCI offre toute une gamme de programmes permettant une ouverture sur le monde.

a) Le Programme de partenariat *Exportateur N.-B.-U*

Cette année encore la province du Nouveau-Brunswick a participé au Programme de partenariat Exportateur N.-B.-U. La province du Nouveau-Brunswick organise régulièrement des missions commerciales et le projet de jumelage des étudiants avec des entreprises exportatrices permettrait de développer des stratégies d'exportation et préparer les entreprises pour ces missions. Pendant l'été 2014, les représentants du Département de développement économique de la province du Nouveau-Brunswick, de l'University of New Brunswick (UNB) par l'entremise l'International Business and Entrepreneurship Centre (IBEC) et l'Université de Moncton par l'entremise du Centre de commercialisation internationale (CCI) ont eu plusieurs rencontres pour identifier des entreprises et préparer les paramètres du projet pour l'année académique 2014-2015.

Dans le cadre de ce programme, et tout comme les années antérieures, les étudiants des cours de marketing ADMK4315 (Marketing international) et ADMK4373 (Négos et mission commerciale) furent jumelés à deux (2) entreprises dans le but d'élaborer un plan marketing afin d'exporter un produit ou une gamme de produits et préparer l'entreprise pour une mission commerciale éventuelle préparée par la province du Nouveau-Brunswick. Contrairement aux années antérieures qui étaient de former des groupes d'étudiants jumelés chacun à une entreprise différente, cette année la classe fut divisée en deux parties et chacune assignée à une des deux entreprises. Par la suite, à partir de chacune de ces parties,

les groupes furent formés permettant ainsi à plusieurs groupes à travailler sur la même entreprise. Les deux entreprises étaient Marathon Fluid System et The Pumphouse Brewery. Ce processus permettait de présenter plusieurs perspectives à l'entreprise, des plans d'exportation vus de différents angles par des groupes différents.

Voici une brève description des deux entreprises avec lesquelles nous avons travaillé.

Nom de l'entreprise et propriétaire(s)	Produits
The Pumphouse Brewery 131 Mill Road Moncton, N.B. Canada, E1A 6R1 Propriétaire: Shaun Fraser (505) 854-2537	Micro-brasserie spécialisée dans la fabrication de bière à différentes saveurs et a sue innover en faisant la promotion de bières à saveurs locales. Depuis sa création en 1999, Pumphouse Brewery a reçu plusieurs prix et reconnaissances de l'industrie.
Marathon Fluid System 134 Halifax Street Moncton, N.B. Canada, E1C 9S2 Personne ressource : Karim Bhibah (506) 860-7867	La société Marathon Fluid System est une entreprise spécialisée dans la conception et la fabrication de systèmes de traitement de fluides pour les besoins industriels, le traitement des eaux usées et pour le secteur sanitaire.

À l'automne 2014, les étudiants ont visité l'entreprise ce qui a permis de mieux identifier les produits et les services que l'entreprise pourrait exporter. Le profil de chaque entreprise était continuellement mis à jour et les étudiants faisaient rapport régulièrement de l'état d'avancement du travail. Les étudiants ont présenté un rapport préliminaire aux entreprises en décembre 2014. Pendant le semestre d'hiver 2015, les étudiants ont continué de travailler avec les entreprises sur leur plan marketing et par la suite ont présenté un plan d'exportation à l'entreprise. De façon générale, les relations entre les étudiants et les entrepreneurs se sont bien déroulées. Les étudiants étaient conscients des répercussions que leurs travaux auraient sur certaines décisions prises par les dirigeants de ces entreprises.

b) Collaboration avec les professeurs

Le CCI travaille en étroite collaboration avec les professeurs intéressés par l'international en organisant des conférences dans les classes. La plupart des professeurs ont aussi apporté leurs étudiants aux activités et aux conférences organisées par le CCI et, par la même occasion, je voudrais remercier les professeurs qui ont participé en si grand nombre aux conférences et aux activités du CCI.

c) Collaboration avec le Service de mobilité internationale (SMI)

Le CCI travaille en étroite collaboration avec le SMI et participe au besoin à des rencontres d'information.

d) Collaboration avec la Chaire d'études Jeanne et J. – Louis Lévesque en gestion financière de l'Université de Moncton.

En collaboration avec la Chaire d'étude Jeanne et J. – Louis Lévesque en gestion financière, le CCI a organisé une conférence avec les représentants de « Exportation et développement Canada ». La conférence intitulée : EDC au service des entreprises portait sur les services offerts aux entreprises exportatrices par EDC. Cette conférence était animée par Jeff MacArthur, directeur principal du compte de EDC et Bryan Nugent, directeur de compte chez EDC. Nos experts ont discuté des services offerts par EDC aux entreprises exportatrices tels que les garanties sur prêts (entre autres, pour financer les besoins courants, l'achat d'équipement ou la recherche scientifique), les façons dont EDC peut aider à réduire les risques financiers pour les exportateurs et l'offre de l'assurance-crédit.

e) Activités diverses

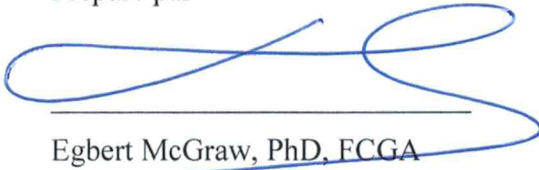
Le directeur du CCI a participé à des activités de réseautage et de formation d'organismes économiques ou du monde des affaires. Le directeur a aussi assisté à des banquets, des déjeuners et des dîners organisés par des organismes privés et gouvernementaux du monde des affaires dans le but de promouvoir le mandat du CCI tout en assurant la visibilité, la sensibilisation et le rapprochement des entreprises et l'Université de Moncton.

5. Notre plan d'action pour 2015-2016

- Reconduire le programme de *partenariat Exportateur N.-B.-U.*;
- Travailler à l'élaboration d'un centre d'intelligence culturelle en affaires à la Faculté d'administration;
- Organiser la Semaine du commerce international à l'automne 2015;

- Participer à l'organisation de la semaine internationale à l'Université et organiser la journée internationale;
- Reconstituer le comité aviseur.

Préparé par

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized loop followed by a smaller loop and a tail that extends to the right.

Egbert McGraw, PhD, FCCA

Directeur

Centre de commercialisation internationale