

Relations gouvernementales

Le Service hydrographique du Canada et Nautical Data International

Le Service hydrographique du Canada (SHC) et Nautical Data International (NDI) ont le plaisir d'annoncer la conclusion d'une entente entre le ministère des Pêches et Océans (MPO) et Nautical Data International. Cette entente prévoit le rachat par le SHC de ses droits découlant de l'Accord révisé Canada – NDI (ARCN). L'ARCN est un accord de licence unique, signé par le MPO et NDI, ayant pour objet la distribution des cartes marines électroniques et des données numériques du SHC. La date d'exécution de la convention de rachat est fixée au 30 mars 2007.

La convention de rachat prévoit un transfert coordonné, de NDI vers le SHC, des actuelles responsabilités découlant de l'ARCN.

Jusqu'au 30 mars 2007, vous pourrez continuer à acheter des cartes marines, obtenir des mises à jour et faire appel au soutien technique auprès de NDI à www.digitalocean.ca.

Après cette date, c'est le SHC qui assumera les responsabilités liées à la production, au marketing, aux ventes et à la distribution de ses cartes électroniques et de ses données numériques, ainsi que l'octroi de licences aux revendeurs à valeur ajoutée (RVA) et aux distributeurs. Les instructions concernant l'achat de produits numériques du SHC, la procédure à suivre pour devenir un distributeur ou un RVA et la façon de procéder pour obtenir du soutien technique seront affichées sur le [site Web du SHC](#).

Pour accéder à d'autres renseignements présentés sous forme de questions et réponses, [cliquez ici](#).

Membres

Mise à jour des renseignements sur votre entreprise et ses employés dans votre fiche de membre

Afin de s'assurer que votre fiche de membre contient des renseignements à jour sur votre entreprise et ses employés, l'ACMPN vous fera parvenir un formulaire de mise à jour des renseignements sur les entreprises membres dès que votre renouvellement aura été reçu.

Cette saisie d'écran vous permettra de voir les informations sur votre entreprise qui sont contenues dans les dossiers de l'ACMPN. Si vous constatez que des modifications sont nécessaires, veuillez faire les changements requis dans la section prévue à cet effet et retourner le tout par courriel à Mme [Maureen Dewan](#).

Vous pouvez modifier les informations de l'ACMPN touchant votre entreprise ou demander un Formulaire de mise à jour en tout temps en communiquant par courriel avec [Mme Dewan](#) ou en lui téléphonant au (905) 845-4999, poste 221.

Possibilités de carrière dans l'industrie du nautisme de plaisance

Y a-t-il des postes à combler au sein de votre entreprise? Les membres de l'ACMPN peuvent maintenant afficher ces postes dans la section « [Possibilités de carrière](#) » du site Web de l'Association ou mettre un lien dans cette section menant vers les pages où les postes vacants sont affichés sur le site Web de leur propre entreprise.

Pour plus d'information, veuillez communiquer par courriel avec Mme [Robyn Connolly](#). Vous pouvez aussi la joindre par téléphone en composant le (905) 845-4999, poste 222.

Nouvelles des membres de l'ACMPN

Actualités de l'industrie nautique

Votre entreprise diffuse-t-elle des nouvelles ou des communiqués de presse? Si oui, l'ACMPN aimerait recevoir ces renseignements. Vous pouvez les faire parvenir par courriel à cmma_info@cmma.ca.

Certification – dernières nouvelles

Les fabricants d'embarcations membres de l'ACMPN doivent obtenir leur certification de la NMMA d'ici le 31 juillet 2007

L'ACMPN et la NMMA en sont aux dernières étapes du processus de certification de leurs membres. Bientôt, tous les fabricants d'embarcations membres de l'ACMPN et de la NMMA auront obtenu leur certification de la NMMA. D'ici la fin de l'année modèle 2007 (soit d'ici le 31 juillet 2007), tous les fabricants d'embarcations membres de ces deux associations devront avoir entièrement terminé leur processus de certification, y compris en ce qui concerne la signature de l'entente de certification, la demande de certification, les inspections et les correctifs apportés aux écarts.

Les fabricants qui ont terminé le processus d'inspection sont priés de soumettre leur formulaire de demande de certification et leur rapport sur les correctifs apportés aux écarts au Service des normes d'ingénierie de la NMMA. Les formulaires de demande et les ententes de certification peuvent être obtenus en ligne, simplement en [cliquant ici](#).

Si vos produits n'ont pas encore subi d'inspection, veuillez communiquer sans tarder avec [Robert Newsome](#), directeur des normes d'ingénierie à la NMMA, afin de planifier une inspection dans les meilleurs délais possible. Vous pouvez aussi joindre M. Newsome par téléphone, en composant le (312) 946-6275.

Séminaire 2007 sur la certification CE

La NMMA et la International Marine Certification Institute (IMCI) présentent l'édition 2007 du **[Séminaire sur la certification CE](#)**. Cet événement vise les fabricants qui expédient ou qui envisagent d'expédier des embarcations dans les pays membres de l'Union européenne. Le Séminaire aura lieu du 19 au 21 mars 2007, à l'hôtel Hilton de St. Petersburg, en Floride.

Pour vous y inscrire, **[cliquez ici](#)**. Si vous avez des questions au sujet de ce séminaire de l'ISO, veuillez communiquer par courriel avec **[Katie Swanson](#)**. Vous pouvez aussi la joindre par téléphone en composant le (312) 946-6211.

Promotions

Compte-rendu de la rencontre d'information du regroupement Grow Boating

Une vidéo de la rencontre d'information organisée par Grow Boating à laquelle tous les intervenants de l'industrie nautique étaient conviés, qui s'est déroulée pendant le salon annuel Miami International Boat Show, est présentement en ligne sur le site Web de **[Grow Boating](#)**.

Cet enregistrement vidéo permet à tous les membres de l'industrie nautique qui n'ont pas pu assister à la rencontre de Miami de se tenir au courant du déroulement et de l'évolution des différents programmes mis de l'avant par le regroupement Grow Boating.

Cette rencontre d'une durée de 90 minutes, qui a eu lieu le mercredi, 14 février, au Convention Center de Miami Beach, s'est déroulée un peu comme une émission de télévision de fin de soirée de type interview-variétés. Agissant comme animateur, Thom Dammrich, président de Grow Boating, a interviewé des représentants de chacun des différents programmes du regroupement Grow Boating, dont un représentant du programme d'accès aux plans d'eau, un représentant du programme de certification des produits et des détaillants et un représentant de la campagne de publicité et de commercialisation du programme « Découvrez le nautisme ».

Les « invités » faisaient un compte-rendu des développements réalisés au cours de la dernière année dans le cadre de leurs programmes respectifs et donnaient un aperçu des stratégies qu'ils comptent mettre en œuvre au cours de l'année 2007 pour poursuivre leurs efforts.

Outre cette vidéo en ligne, le site Web de Grow Boating présente aussi aux visiteurs le tout premier rapport annuel du regroupement. Ce rapport souligne les réalisations de Grow Boating au cours de l'exercice financier 2006. Les parties prenantes de l'industrie nautique n'ont qu'à ouvrir une session sur le **[site Web de Grow Boating](#)** pour accéder à un exemplaire du rapport annuel en format PDF (offert uniquement en anglais).

Le bulletin électronique « Découvrez le nautisme » se retrouvera bientôt dans votre boîte de réception

Les gestionnaires de l'édition canadienne du programme « Découvrez le nautisme » travaillent présentement à l'élaboration d'un bulletin électronique mensuel qui s'appellera *Info-plaisance*. [Cliquez ici](#) pour un aperçu du contenu du numéro inaugural du mois de mars.

Pour obtenir plus de détails sur le bulletin *Info-plaisance* ou sur le programme « Découvrez le nautisme », vous pouvez envoyer un courriel au directeur marketing du programme, [M. Lindsay Rennie](#).

Détails sur le fonctionnement du système d'indication des clients potentiels du programme « Découvrez le nautisme »

Les gestionnaires du programme « Découvrez le nautisme » investissent beaucoup d'efforts pour augmenter les ventes des entreprises qui contribuent au programme. Le système d'indication des clients potentiels est l'un des outils qu'ils utilisent pour atteindre cet objectif.

Le programme amène les éventuels acheteurs d'embarcations à fournir certains renseignements tels que leurs noms, leur adresse, le ou les type(s) d'embarcation qu'ils envisagent d'acheter et le moment où ils seraient prêts à effectuer cet achat. Les acheteurs potentiels indiquent aussi s'ils aimeraient recevoir de l'information de la part de fabricants ou de détaillants d'embarcations. Les renseignements qu'ils ont fournis sont ensuite entrés dans une base de données à laquelle les fabricants d'embarcations peuvent accéder en ligne.

Un nom d'utilisateur et un mot de passe valides seront émis pour les fabricants d'embarcations qui collaborent au programme « Découvrez le nautisme » par le biais de la taxe sur les moteurs. Ces renseignements confidentiels leur permettront d'accéder au système d'indication des clients potentiels, qui se trouve sur le site Web GrowBoating.org pour y récupérer les noms d'acheteurs potentiels, noms qu'ils pourront ensuite trier et traiter à leur guise.

Des formations en ligne présentant des instructions précises sur la façon de consulter les renseignements contenus dans la base de données du système d'indication des clients potentiels seront bientôt offerts aux fabricants d'embarcations. Les renseignements sur ces séances de formation seront envoyés aux fabricants avec leur nom d'utilisateur et leur mot de passe.

Si vous n'avez pas encore reçu ces informations, veuillez communiquer par courriel avec [Mme Armida Markarova](#) ou la joindre par téléphone en composant le (312) 946-6284.

Lorsque vous aurez accédé à la base de données, il vous sera facile de trier les clients potentiels selon leur pertinence pour votre entreprise et d'entrer ensuite en contact avec eux. En fait, c'est tout simple, le programme « Découvrez le nautisme » vous procure un accès direct à une banque de clients potentiels qualifiés en livrant leur identité à votre ordinateur.

Comment les gestionnaires du programme « Découvrez le nautisme » font-ils pour identifier ces clients potentiels? Grâce aux diverses activités de communication marketing du programme qui prennent de l'ampleur sur tous les fronts : publicité pancanadienne, relations publiques, événements et plus encore. Tous ces efforts amèneront les consommateurs à visiter le nouveau site Web DiscoverBoating.ca et les encourageront à demander leur DVD gratuit « À la découverte du nautisme ».

Les consommateurs qui rempliront une demande en ligne pour obtenir leur DVD devront entrer certains renseignements personnels pour passer leur commande. Le processus de commande intègre aussi des questions sur leurs intentions d'achat et leur permet de cocher une case pour accepter de recevoir des communications provenant de fabricants d'embarcations ou de détaillants. De même, les consommateurs qui participeront à l'un des concours organisés dans le cadre du programme « Découvrez le nautisme » au cours de l'année auront l'occasion de cocher une case autorisant fabricants et détaillants à communiquer avec eux et, le cas échéant, leurs renseignements personnels seront versés dans la base de données du système d'indication des clients potentiels.

Le système d'indication des clients potentiels constitue la toute dernière réalisation du programme « Découvrez le nautisme », qui englobe de nombreux projets touchant l'ensemble de l'industrie nautique.

Pour obtenir plus de détails, vous pouvez envoyer un courriel au directeur marketing du programme « Découvrez le nautisme », [M. Lindsay Rennie](#).

Événements commerciaux

Halifax International Boat Show

L'édition 2007 du Halifax International Boat Show s'est terminée dimanche dernier sur une note très positive. Selon Pat Nelder, directeur exécutif de la Atlantic Marine Trades Association, le salon a connu une excellente fréquentation et les exposants sont très satisfaits.

En plus des diverses pièces d'exposition du plus haut intérêt, le salon présentait un programme de séminaires qui comprenait une présentation animée par Michelle Stevens, de Sail Loft, intitulée « La cuisine à bord » et une allocution intitulée « Mettre les voiles pour fuir l'hiver » de l'auteur et humoriste de la côte est Silver Donald Cameron.

Une présentation de Fred Daoust, de la société Interlux, une présentation sur la pêche par Jeff Duncan et Randy Feener, de Mercury Team Atlantic, une présentation du capitaine Andrea MacDonald sur la navigation électronique et une présentation de Iain Tulloch, de la Nova Scotia Boatbuilders Association (NSBA) portant sur le comportement en mer des embarcations à voile et à moteur figuraient aussi au programme des séminaires.

Les constructeurs d'embarcations de la Nouvelle-Écosse ont leur propre salon commercial

Ce salon, c'est le nouveau Nova Scotia In Water Boat Show, qui se déroulera du 2 au 5 août 2007, parallèlement au 18^e festival annuel Classic Boat, de Mahone Bay.

Au plus fort de la saison touristique en Nouvelle-Écosse, les clients potentiels auront l'occasion de monter à bord d'embarcations fabriquées par divers constructeurs de la Nouvelle-Écosse et de s'entretenir avec eux, dans le cadre d'un festival populaire se déroulant dans un village pittoresque, situé en bordure de la mer.

Au cours des dernières années, les constructeurs de la Nouvelle-Écosse ont diversifié leur production. Celle-ci était autrefois axée sur les embarcations commerciales, mais les constructeurs effectuent maintenant une percée sur les marchés internationaux avec des embarcations de plaisance à voile et à moteur, des bateaux patrouilles et des embarcations pour la recherche.

Ce nouveau salon, qui se déroulera sur l'eau, est présenté par la Nova Scotia Boatbuilders Association (NSBA), qui représente presque tous les chantiers maritimes à temps plein de la province. « Ce salon donne la chance aux constructeurs de présenter leurs produits pratiquement dans leur cour arrière, sans avoir à déboursier beaucoup d'argent. C'est l'occasion par excellence de donner une visibilité à leurs embarcations sur le marché », déclare Tim Edwards, directeur exécutif de la NSBA.

« Le salon est une nouvelle initiative emballante qui élargit le spectre des activités du festival, déclare Dave Devenne, président de l'édition 2007 du festival de Mahone Bay, l'évènement qui est à l'origine du salon. Et ce qui est encore plus important, ajoute-t-il, c'est qu'il nous donne l'occasion de mettre en valeur le grand savoir-faire des constructeurs d'embarcations néo-écossais d'aujourd'hui. »

La NSBA profitera de six salons commerciaux se déroulant aux États-Unis et au Canada au cours de l'hiver et du printemps pour faire la promotion du nouveau Nova Scotia In Water Boat Show. Pour plus de renseignements, [cliquez ici](#).

2^e tournoi de golf annuel sur invitation du magazine « Boating Business »

Soyez des nôtres pour le 2^e tournoi de golf annuel sur invitation du magazine *Boating Business*, qui se déroulera le 19 juin 2007, au Club de golf de Shawneeki.

Le Club de golf de Shawneeki, qui se trouve à Sharon, en Ontario, au nord-est de Newmarket, offre aux golfeurs un terrain de 18 trous au stade de maturité.

La journée du tournoi, qui promet d'être détendue, mais bien remplie, débutera à 12 h 30, avec des départs en simultané. Plusieurs concours, dont celui de la balle la plus proche du trou, celui du plus long coup de départ ainsi qu'un concours de coups roulés ont été prévus au programme.

Il y aura aussi une vente aux enchères publique et par écrit et tous les revenus seront versés aux organismes parrainés par « Boating for Children ». Si votre entreprise désire offrir un prix pour les deux ventes aux enchères, cette contribution serait fort appréciée.

Le coût de participation à cet événement prend la forme d'un don de 130 \$ par personne. Le tournoi peut accueillir un maximum de 144 golfeurs. Le coût de participation comprend le tournoi de 18 trous, le chariot de golf et un souper bifteck. Les entreprises qui le désirent peuvent aussi commanditer un trou pour la somme de 250 \$.

Nous espérons de tout cœur que vous serez des nôtres au deuxième tournoi de golf annuel sur invitation du magazine *Boating Business* et que vous pourrez profiter d'une magnifique journée de golf à l'appui des organismes parrainés par « Boating for Children ».

Pour réserver votre place, vous pouvez envoyer un courriel à [Judy Richardson](#) ou communiquer avec elle en composant le (905) 476-9685 ou encore remplir et retourner la [carte-réponse](#).

Il reste encore de l'espace pour exposer au Salon IBEX 2007

Le salon International BoatBuilders' Exhibition and Conference (IBEX) est l'événement commercial le plus important de l'année pour l'industrie de la construction d'embarcations, tant sur le plan de la formation aux nouvelles technologies que sur celui des échanges avec l'ensemble des membres de l'industrie, sans compter qu'il représente aussi une excellente occasion d'entrer en relation avec des collègues et des fournisseurs.

Chaque année, des milliers de constructeurs, de concepteurs, de réparateurs, d'experts maritimes et d'exploitants de chantiers maritimes et de marinas venus de partout dans le monde visitent le salon IBEX pour voir et essayer les plus récents produits et les toutes dernières technologies.

Votre entreprise utilise-t-elle de nouvelles technologies concurrentielles qui sont en train de modifier la fabrication des embarcations, soit en matière d'outils, de méthodes ou de matériaux? Si c'est le cas, elle aurait beaucoup à gagner à exposer au salon IBEX. Celui-ci se déroulera du 10 au 12 octobre 2007, au Convention Center de Miami Beach.

Pour recevoir les informations visant les exposants du salon IBEX 2007, vous pouvez communiquer par téléphone avec [Tina Sanderson](#) au (802) 879-8324 ou avec [Anne Dunbar](#) au (716) 662-4708 ou bien leur envoyer un courriel en cliquant sur les liens.

Événements à surveiller

Calendrier des événements

Pour tous les détails sur les événements à venir, cliquez sur le lien suivant :

www.cmma.ca/cmma/fr/events.cfm?menu=sub3.