

## Des étudiants québécois partent en mission

Les sociétés canadiennes qui souhaitent faire le grand saut à l'étranger retirent de plus en plus d'avantages à participer tant aux missions commerciales d'Équipe Canada qu'à celles dirigées par d'autres organisations. Or voilà que les gens d'affaires peuvent maintenant profiter de missions mises sur pied et menées par des étudiants québécois qui apprennent les rudiments de la quête de nouveaux marchés.

### Ingénierie sans frontières s'envolera vers l'Argentine

Les plus expérimentés de ces étudiants se retrouvent à la Faculté des sciences appliqués de l'Université de Sherbrooke où, au cours des cinq dernières années, de futurs ingénieurs ont mis sur pied des missions d'étude scientifiques et commerciales en Chine, au Mexique, au Viêt-Nam et au Chili.

Cette année, c'est vers l'Argentine qu'ils s'envoleront avec, dans leurs bagages, des mandats confiés par des entreprises qui souhaitent mieux identifier leur chance de réussite dans ce pays.

Regroupés au sein d'Ingénierie sans frontières, un organisme à but non lucratif géré par les étudiants, les participants à l'édition de 1998 offrent nombre de services aux entreprises qui souhaitent soutenir leur projet. De fait, ils s'engagent auprès de sociétés dites partenaires à réaliser un mandat technique ou administratif par le biais de rencontres et recherches, à promouvoir l'entreprise auprès de divers intervenants argentins ainsi qu'à rédiger un rapport qui permettra à chaque partenaire de mieux connaître ses possibilités d'affaires en Argentine.

« De multiples raisons nous ont amenés à choisir l'Argentine comme destination à notre mission, explique David Racine, coordonnateur général d'Ingénierie sans frontières 1998. Entres autres aspects intéressants pour nous et nos entreprises partenaires, le fait que l'Argentine se présente plus que jamais comme une porte d'entrée sur le marché latino-américain. »

### De Québec à Santiago

L'Association internationale des étudiants en sciences économiques et commerciales (AIESEC) de l'Université Laval est à son tour l'instigatrice de missions commerciales menées par des étudiants.

Ayant constaté le succès qu'ont obtenu leurs confrères en Argentine, lors de la toute première mission commerciale à être mise sur pied par l'AIESEC-Laval à l'été 1997, les membres de l'édition de 1998 ont décidé de se rendre au Chili en mai prochain.

La présente équipe, composée d'étudiants au baccalauréat et à la maîtrise en administration des affaires, se prépare fort sérieusement à cette prochaine aventure.

« Nous connaissons maintenant bien le Chili grâce, entre autres, à une formation spécialisée mettant en lumière les différents aspects que revêt la conduite des affaires dans ce pays, mentionne Bianca Dufour, participante à la mission de 1998. Nous sommes enfin prêts à répondre aux besoins d'entreprises qui désirent sonder le marché chilien, sans toutefois pouvoir investir la totalité des frais de voyage associés à ce type de prospection du marché. »

Au nombre des services offerts par ces futurs professionnels aux entreprises qui leur confient des mandats, mentionnons l'évaluation individualisée du marché chilien, l'étude de l'environnement concurrentiel ainsi que l'analyse des modes d'entrée possibles.

Pour plus de détails concernant la mission en Argentine, communiquer avec David Racine, Ingénierie sans frontières 1998, tél : (819) 821-7127, fax : (819) 569-4114, courriel : isf98@gel.usherb.ca, site Web : <http://www.gel.usherb.ca/grpetudiants/ISF98>

Pour plus d'information en ce qui a trait à la mission commerciale au Chili, communiquer avec Bianca Dufour, AIESEC Laval, tél : (418) 656-2131, poste 8824, fax : (418) 651-3384, courriel : bianca@videotron.ca

## Le Salon des Grands Lacs

(Suite de la page 5)

reprises des demandes de la part de représentants de fabricants de la région qui cherchent des producteurs canadiens de pièces de rivetage à froid (attaches, vis et boulons industriels) et de pièces forgées en acier de cinq livres au plus. Ces fabricants devront être capables de produire en quantité et en qualité suffisantes pour satisfaire l'industrie automobile.

Les entreprises qui désirent des renseignements précis sur ces occasions d'affaires ou sur d'autres dans le nord de l'Ohio de même que celles qui souhaitent participer au salon de 1998 doivent communiquer avec Tom Quinn (poste 3364) ou avec Ralph Reich (poste 3356), consulat général du Canada à Détroit. tél. : (313) 567-2208, fax : (313) 567-2164.