

PETITE ENTREPRISE OU GRANDE ENTREPRISE, IL EST NORMAL DE COMMUNIQUER AVEC LA CCC

Le genre d'entreprises qui recourent à la CCC

Toute entreprise canadienne ayant comme client possible un gouvernement étranger ou un organisme international peut communiquer avec la CCC, dont les spécialistes s'occupent des préoccupations particulières de ce type de client.

Depuis qu'elle existe, la CCC est venue en aide à des entreprises canadiennes dans la quasi-totalité des secteurs industriels. Dans son dernier plan d'entreprise, la CCC a désigné dix secteurs où ses compétences peuvent être tout particulièrement précieuses :

1. Aéronefs et pièces d'aéronefs
2. Aérospatiale
3. Défense
4. Transports
5. Technologies de l'information et matériel de télécommunications
6. Technologies de protection de l'environnement
7. Technologies de fabrication avancée
8. Produits et services médicaux
9. Matériel pétrolier et gazier
10. Matériel électrique et matériel de production d'énergie

La CCC est associée à la *Stratégie canadienne pour le commerce international* et elle est membre des équipes sectorielles nationales dans les secteurs où son travail peut être des plus efficaces. Cette participation a déjà donné lieu à une augmentation importante du nombre de projets et de propositions de projets auxquels sont associés de nouveaux fournisseurs sur de nouveaux marchés. Dans le secteur de l'environnement, par exemple, la CCC a élaboré un vaste projet de pipeline évalué à plus de 100 millions de dollars, et a consolidé ses rapports de travail avec d'autres organismes gouvernementaux et privés allant du ministère fédéral de l'Environnement

à l'Association canadienne des industries de l'environnement.

La CCC aide les petites entreprises

Vendre à des clients étrangers ne comporte pas forcément de grosses transactions avec de grandes entreprises. Chaque année, plus de 50 % des exportateurs qu'aide la CCC sont des PME, soit des entreprises dont les ventes annuelles sont inférieures à 10 millions de dollars ou qui comptent moins de 200 employés.

La CCC est un des rares organismes qui peut aider le gouvernement à atteindre son objectif consistant à augmenter le nombre de PME qui réussissent sur le marché des exportations. En plus du Programme des paiements progressifs (PPP), la **garantie d'exécution du contrat que la Corporation donne** à l'acheteur étranger représente le meilleur coup de pouce qui soit pour une petite entreprise qui a un produit de qualité, mais qui n'est tout simplement pas aussi connue sur un marché donné que ses rivales internationales plus grosses.

Lorsqu'il s'agit de négocier un contrat, l'aide de la CCC peut entraîner la réduction ou l'élimination des cautions de soumission ou de performance exigées par un client. Cela peut faire d'une PME un candidat de taille et lui éviter de renoncer à soumissionner en raison des coûts qu'elle devrait supporter. En outre, lorsqu'une PME obtient un contrat, la CCC peut, selon les modalités du contrat, lui offrir des conditions de paiement rapide (c.-à-d. dans les 15 jours suivant l'envoi de la facture, au lieu de 30).

Normes de service de la CCC

La CCC s'efforce d'échafauder des rapports d'affaires de longue durée

avec ses clients en leur offrant un certain nombre de services convenant à leurs besoins. Lorsqu'elle fournit des services, la CCC veut qu'ils reflètent les normes suivantes :

- rester axée sur le marché et se soucier sans cesse de la qualité du service offert;
- maintenir une confidentialité et une intégrité absolues dans les négociations de contrats;
- agir pour le compte des clients qui ont de bons rapports avec son personnel et ses gestionnaires;
- s'efforcer d'offrir un service rapide et courtois;
- s'efforcer d'être accessible à toutes les entreprises, et ouverte à toute une gamme de transactions et de relations d'affaires;
- fournir ses services d'une manière objective et impartiale.

Quand téléphoner à la CCC?

Posez-vous les questions suivantes :

- Des gouvernements étrangers et des organismes internationaux font-ils partie de vos clients éventuels?
- Des concurrents plus gros et mieux connus ont-ils déjà percé le marché?
- Une vente de gouvernement à gouvernement permettrait-elle à votre client de s'approvisionner auprès d'un fournisseur exclusif (c.-à-d. sans appel d'offres)?
- Votre client exige-t-il des cautions de soumission ou de performance qui vous rendent non compétitif?
- Êtes-vous préoccupé par les risques que vous font courir les conditions de paiement offertes par votre client?
- Avez-vous besoin d'un pré-financement d'exportations pour pouvoir réaliser une vente?
- Aimerez-vous qu'un expert vous renseigne sur les lois et

Voir page VIII - La CCC

EXEMPLES DE RÉUSSITES

La CCC a permis à beaucoup d'entreprises canadiennes de vendre leurs produits et leurs services à une clientèle nombreuse et diversifiée outre-mer. Voici quelques exemples de ces sociétés qui montrent comment le savoir-faire des Canadiens bénéficie au maximum du rôle sans égal que joue la CCC dans la négociation de contrats.

Fashions by "MEE"

Lorsqu'un fabricant de Saskatoon a demandé pour la première fois à la CCC de l'aider à vendre à ses acheteurs japonais, il exportait déjà avec succès.

Fashions by "MEE", producteur de la marque Mountain Extreme Equipment de vêtements et de matériel de grande qualité pour amateurs de planche à neige, avait plusieurs clients satisfaits tant au Japon qu'aux États-Unis.

Fondée en 1987 par deux frères, dont un ancien olympien en bobsleigh, l'entreprise est née parce qu'un de ses fondateurs, qui fabriquait ses propres vêtements pour pratiquer le culturisme, se faisait demander constamment où il s'habillait.

« Après avoir déterminé que la demande était là, » de dire le président du conseil de la compagnie, M. Harvey Viteychuk, « nous avons commencé à fabriquer des vêtements pour les vendre chez des détaillants. »

La demande a augmenté chaque année au Canada, ce qui fait que cette petite entreprise emploie maintenant 42 personnes.

Lorsque l'entreprise a décidé qu'elle avait peut-être un marché à l'étranger, des représentants de l'entreprise ont rencontré des acheteurs japonais à un salon de vente au détail aux États-Unis.

« Les acheteurs ont aimé ce qu'ils ont vu, » avoue M. Viteychuk, « et ont commencé à placer des commandes auprès de Fashions by "MEE". »

Les premières commandes d'un des acheteurs, soit la Société Minami du Japon, étaient assez petites pour que le fournisseur puisse les produire sans avoir trop de problèmes de liquidité, mais lorsque la demande a augmenté et que les commandes ont grossi, l'entreprise a dû trouver une source de fonds de roulement pour

financer la production.

« Comme nous avons entendu parler du Programme de paiements progressifs par notre banquier commercial, » ajoute M. Viteychuk, « l'entreprise s'est tournée vers la CCC. »

Grâce à ce programme, l'entreprise a pu obtenir de sa banque commerciale les fonds de roulement dont elle avait besoin, et terminer la production du contrat en le plaçant par l'entremise de la CCC.

À la suite de cette réussite, d'autres acheteurs japonais ont placé des commandes qui ont permis à l'entreprise de prendre de l'expansion.

Fashions by "MEE" a reconnu les possibilités des affaires à l'étranger et a pu établir que ses produits étaient en demande. En retour, la CCC a pu appuyer cette croissance en permettant à l'entreprise de prendre des engagements plus importants, sachant qu'elle aurait suffisamment de fonds de roulement pour conclure les marchés en question.

Pour tout renseignement sur Fashions by "MEE", communiquer avec son président du conseil, M. Harvey Viteychuk, tél. : (306) 244-4410, fax : (306) 664-7777.

Chem-Security

Chem-Security, de Calgary (Alberta), a un procédé unique qui la distingue d'autres entreprises de neutralisation de la lewisite.

Ce procédé comporte la neutralisation de produits chimiques toxiques, comme l'arsenic et le chlore, pour que l'on puisse en disposer dans des décharges publiques sans nuire à l'environnement. Au début de 1994, l'Armée des États-Unis avait besoin d'un tel processus dans le cadre de son activité de démilitarisation des produits chimiques et de remise en état.

« Notre société possédait la technologie à utiliser, » de dire le gérant, génie et projets, de Chem-Security, M. Bill Evans, « et nous avions l'avantage d'avoir fait un travail semblable pour le compte du ministère de la Défense nationale du Canada. »

C'est alors que la CCC est entrée en jeu.

« La CCC nous a aidés à comprendre les modalités de l'appel d'offres, » explique M. Evans, « ainsi que les règlements sur les approvisionnements du Canada et leur

incidence sur le marché. La CCC a aussi aidé l'entreprise à répondre à l'appel d'offres. »

Ce contrat de 5.7 millions de dollars prévoyait aussi une inspection obligatoire avant l'adjudication.

Selon M. Evans, « La CCC a aidé Chem-Security à se préparer à l'inspection et à assurer que son représentant régional de l'Ouest était présent pour veiller à ce qu'elle se déroule comme il se devait, et de façon équitable. »

Les négociations contractuelles ont duré plus d'un an. Au cours de cette période, la CCC a collaboré avec Chem-Security pour dissiper certaines des préoccupations de l'acheteur.

« En nous fondant sur les conseils de la CCC et grâce à son intervention, » déclare M. Evans, « Chem-Security a pu faire la démonstration de son procédé supérieur, et étendre ses marchés d'exportation. »

Pour tout renseignement sur Chem-Security Ltd., communiquer avec son gérant, M. Bill Evans, tél. : (403) 235-8300, fax : (403) 248-3567.