

Entrevue

L'Association des gens d'affaires canadiens en Russie

M. John Gillan, président de l'Association des gens d'affaires canadiens en Russie (CBAR, créée tout récemment), est arrivé dans ce pays en 1991, à l'emploi de Petro Canada; il est, depuis, passé au service d'une autre société pétrolière d'envergure internationale. Il est interviewé par M. Geoffrey Jones, conseiller (affaires commerciales) à l'ambassade du Canada à Moscou.

Qu'est-ce donc que l'Association des gens d'affaires canadiens en Russie?

L'association que je préside à Moscou est un groupement de sociétés canadiennes qui ont établi des bureaux en Russie.

Cette association peut jouer en Russie un rôle qui lui soit propre. Nous ne sommes ni des Européens, ni des Américains ou des Sud-Américains — nous sommes Canadiens, avec notre personnalité propre, et nous sommes reconnus comme tels. En Russie, c'est un avantage.

Qui en sont les membres?

La CBAR regroupe des sociétés canadiennes représentant la plupart des secteurs : génie de l'environnement, technologie de pointe, aérospatiale, construction, pétrole et gaz naturel, soins médicaux (il y a une clinique canadienne à Moscou), services de sécurité, exploitation minière, services juridiques et produits de consommation.

Décrivez-nous l'exploitation d'une entreprise à Moscou.

Il est difficile de trouver une comparaison avec le Canada, les choses étant si imprévisibles ici. L'exploitation d'une entreprise à Toronto constitue, là aussi, un défi, mais l'environnement ici est différent au point que les compétences nécessaires ne sont pas du tout les mêmes. Il faut faire preuve d'un solide sens de l'humour (les pépins sont fréquents en Russie) et adopter une perspective qui aille plus loin que les résultats du prochain trimestre.

Depuis l'effondrement de l'URSS, en quoi la vie des gens d'affaires étrangers vivant à Moscou a-t-elle changé?

La réponse est à la fois simple et

compliquée. Chose certaine, dans la rue, vous n'avez plus à vous méfier des Lada poussives; ce sont les conducteurs pressés de Mercedes ou de BMW qu'il faut avoir à l'œil. Bref, la vie à Moscou ressemble de plus en plus à celle dans les autres grandes villes du monde.

Par exemple, les supermarchés ont fait leur apparition à Moscou, et on y fait ses emplettes comme le ferait n'importe quel habitant de Londres ou de Paris. Oui, les épiceries moscovites vendent cher, mais les Russes y font la queue à la caisse comme les Torontois ou les Montréalais chez Loblaw's ou Provigo.

Les Russes sont maintenant habitués à ce qu'il y ait des produits de qualité sur le marché. Il est inconcevable que tout un peuple revienne délibérément en arrière. Voilà un élément, parmi tant d'autres, qui nous fait croire que les entreprises d'Occident (et leurs produits) resteront les bienvenues en Russie, pendant encore longtemps.

Y a-t-il des membres de l'Association partout en Russie?

La plupart sont établis à Moscou ou à Saint-Petersbourg. Cependant, certains, surtout des entreprises du secteur de l'alimentation, se sont établis à Vladivostok, sur la côte du Pacifique. Les sociétés d'exploitation aurifère sont présentes en Sibérie orientale et en Extrême-Orient russe, alors que les entreprises d'exploitation pétrolière et gazière œuvrent surtout en Sibérie occidentale. Alberta House est situé à Nijnevartovsk, en Sibérie occidentale, et le Vlad Motor Inn, à Vladivostok.

La criminalité, est-ce vraiment un problème en Russie?

Le crime en Russie fait la manchette des journaux à sensation, de Londres à Vancouver. Quant à moi, je suis loin d'être convaincu que la

criminalité est un problème plus grave en Russie que dans nombre d'autres pays d'Europe.

Comment voyez-vous la situation actuelle en Russie? Quelles sont les perspectives?

On reconnaît rarement dans la presse internationale que l'économie russe a fait des progrès étonnants, même phénoménaux. Certes, il y a encore des brèches dans le filet de la sécurité sociale, problème que les Russes finiront par régler, mais cela ne saurait ternir les grandes réalisations des cinq dernières années.

Au cours des cinq prochaines années, un système de gouvernement et une économie se développeront en Russie, avec une économie bien russe mais répondant à des normes internationales. La Russie continuera à être un pays puissant et riche.

Ouvrir un bureau en Russie, comment cela se passe-t-il?

Quand on songe à la situation d'il y a cinq ans, il est surprenant de constater aujourd'hui que l'infrastructure moscovite d'exploitation d'une entreprise n'est pas très différente de celle qu'on retrouve dans les autres grands centres internationaux. On peut y trouver des services de qualité : avocats et comptables, experts-conseils en logiciels et fournisseurs de matériel occidentaux, ainsi que services de photocopie et d'imprimerie, jusqu'au téléphone qui fonctionne!

Les entreprises canadiennes peuvent-elles réaliser des bénéfices en Russie?

Certainement. Il peut être rentable d'exploiter une entreprise en Russie; beaucoup de sociétés canadiennes l'ont prouvé dans nombre de secteurs importants. Soulignons qu'il y

Voir page 10 — Les affaires

OCCASIONS D'AFFAIRES

CANADEXPORT invite ses lecteurs à vérifier la bonne foi des sociétés énumérées ci-dessous avant de s'engager avec elles.

BELGIQUE — Un importateur pour les pays du Benelux et la France recherche des fournisseurs canadiens de modes et d'accessoires, de styles occidental et indien, notamment des vêtements, des pièces d'art et d'artisanat indiens, des ceintures, des boucles de ceinture, des chapeaux, des chaînettes de porte-clefs et des sculptures. La société a une salle de montre au Centre international d'exposition de Bruxelles, où elle présente ses produits aux détaillants. Communiquer avec M^{me} Bettina Meeus, directrice générale, NV Asrio's-Rio Grande, Dorpstraat 1, 3020 Herent, Belgique; tél./fax : 32.16.49.02.12.

INDE/MOYEN-ORIENT — Selon une entreprise canadienne qui a des associés en Inde et au Moyen-Orient, on a besoin dans ces régions d'entreprises spécialisées dans la conception, la mise à l'essai et la mise en service d'usines centrales de traitement des effluents de tanneries. Il s'agit de procéder au transfert de technologie, y compris à la formation des personnes occupant des postes importants en génie de l'environnement. Communiquer avec Philbert J. Suresh, coordonnateur de projet, EDEX International Education Consulting, 3400, avenue Eglinton Est, bureau 707, Scarborough (Ont.) M1J 2H8; tél./fax : (416-261-0144, CÉ : edexintl@direct.com

INDE — Le représentant d'un groupe d'entreprises à vocations multiples en Inde est à la recherche d'engrais (d'urée), de déchets de laiton, de déchets d'aluminium (plaques offset) et d'huile à lampe. Communiquer avec S.M. Beig, S & D Enterprises, 85, rue Blecker, n° 423, Toronto M4X 1X1; fax : (416) 967-4778.

NOUVELLE-ZÉLANDE — Une société de ce pays est à la recherche

de surplus de biens de consommation, y compris des produits de confiserie (à vendre dans des magasins à rayons, des quincailleries et des dépanneurs). Le représentant de la société au Canada est M. Ron Lutka, A-1 Sourcing & Exporting Co., 4190 Dundas Street West, Suite 212, Etobicoke (Ontario) M8X 1X3, tél. : (416) 232-2589; fax : (416) 234-2128.

URUGUAY — Une entreprise est à la recherche de partenaires avec qui former une coentreprise pour aider à mettre sur pied des installations de fabrication de produits minéraux et de pro-

duits chimiques afin de produire du magnésium réfractaire à partir de l'eau de mer (20 000 tonnes/an), du chlorure de sodium (100 000 tonnes/an), du calcium, du gypse, des sels de potassium et du magnésium. L'investissement total se chiffre à 50 millions de \$ US. Communiquer avec Arturo Correa, Montevideo, tél./fax : (011-598-2) 56 40 55; ou avec Martin Giglio, Montevideo, tél. : (011-598-2) 60 72 21. On peut aussi communiquer avec l'ambassade de l'Uruguay, 130, rue Albert, bureau 1905, Ottawa K1P 5G4, tél. : (613) 234-2727; fax : (613) 233-4670.

Les exportateurs bénéficient d'une couverture étendue de la SEE

La Société pour l'expansion des exportations (SEE), dont le mandat consiste à aider les exportateurs canadiens à percer les marchés en émergence, a étendu la couverture de son assurance-crédit à court terme dans plus de trente pays.

Cette aide accrue, qui prévoit le relèvement de la limite de crédit discrétionnaire sur certains marchés, et l'assouplissement ou la suppression des restrictions sur d'autres, se réalise quelques mois à peine après que la SEE a élargi la couverture d'assurance de 23 autres pays l'automne dernier.

Les petits exportateurs noteront en particulier que la SEE a éliminé les longs délais d'attente entourant le règlement des demandes d'indemnisation soumises à l'égard des exportations destinées aux marchés émergents. Les exportateurs pourront ainsi accroître leurs fonds de roulement puisqu'ils seront indemnisés plus rapidement.

Le plafond discrétionnaire permet aux exportateurs d'expédier leurs marchandises en se fondant sur leurs propres évaluations de crédit, sans qu'ils n'aient à s'adresser à la SEE.

A noter aussi le rétablissement de la couverture assortie d'un plafond discrétionnaire pour l'Argentine, le Brésil, la République tchèque, la République dominicaine, l'Équateur, l'Égypte, le Guatemala, le Honduras, le Maroc, le Panama, le Pérou et la Slovaquie.

La SEE, qui a par ailleurs haussé la cote de la Pologne et aboli toutes les restrictions à l'égard de ce marché, est maintenant disposée à assurer les risques que présentent les acheteurs de la Lettonie, de la Lituanie, du Paraguay, de la Roumanie et du Vietnam.

Pour plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux de la SEE à Ottawa, Halifax, Montréal, Toronto, London, Winnipeg, Calgary ou Vancouver.