

Les industries de services du Canada affirment leur présence sur les marchés de l'exportation

Qu'il s'agisse d'enseigner à des pilotes comment sortir sain et sauf d'un avion tombé en mer ou d'effectuer des vérifications environnementales pour une société minière, les industries de services du Canada se distinguent tant au pays qu'à l'étranger.

« Les industries de services canadiennes apportent une contribution considérable à l'économie du Canada », déclare M. Les Arany, agent principal à la Direction générale du secteur des services et grands projets, d'Industrie Canada. « Elles sont la source de 75 % de notre produit intérieur brut (PIB), de 80 % de l'emploi et d'environ 90 % de la création d'emplois. »

Le terme « services » couvre toute une gamme de professions. Avocats, architectes, comptables, consultants en construction, moniteurs de formation, « génies » de la technologie de l'information, experts-conseils dans les domaines de l'agriculture et de l'environnement ne sont que quelques-uns des prestataires de services.

Une petite part du marché mondial

Les services commerciaux et professionnels représentent plus de 40 % du secteur tertiaire.

Selon M. Arany, bien que ce secteur, dont les recettes dépassent 12 milliards de \$, connaisse une croissance rapide et qu'il arrive au deuxième rang des exportations canadiennes, après le secteur de l'automobile, il ne détient qu'une part minuscule du marché mondial des services.

« Les services axés sur les connaissances représentent 20 % du commerce mondial, dont ils constituent la composante la plus dynamique, avec un taux de croissance annuel moyen d'environ 8 %, ajoute M. Arany. Notre part de ce marché est inférieure à 2 %. »

M. Arany estime que cette part du marché augmentera à mesure que les sociétés de services canadiennes prendront conscience de l'énorme potentiel de croissance qu'offre l'exportation. « Les possibilités sont illimitées, surtout dans les nouveaux marchés tels que l'Amérique latine, la Chine et l'Europe de l'Est », précise-t-il.

Les petites sociétés pourraient avoir besoin d'aide

Les PME sont à l'origine de 48 % de tous les revenus du secteur des services et de 47 % des exportations de services du Canada. Contrairement aux grandes sociétés, qui ont souvent des contacts commerciaux bien établis et même des bureaux dans les pays étrangers, les sociétés plus petites ne possèdent souvent pas l'infrastructure ou les compétences en commercialisation nécessaires pour percer sur de nouveaux marchés.

« Dans le secteur canadien des services, de nombreuses sociétés sont très petites, axées sur la technique et peu versées dans la commercialisation », déclare M^{me} Doreen Conrad, directrice adjointe du groupe des Industries de services du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

« La vente d'un service est très différente de celle d'un produit dont on peut vanter les avantages; elle mise plutôt sur les relations avec l'acheteur dont on veut gagner la confiance, précise-t-elle. C'est un processus beaucoup plus exigeant. »

M^{me} Conrad ajoute que, si elles veulent réussir sur un nouveau marché d'exportation, il est impératif que les sociétés de services rehaussent leur profil et leur crédibilité afin de s'attirer la confiance de l'acheteur potentiel.

« Savoir commercialiser et créer des réseaux sont encore plus importants pour l'exportateur de services, qui

offre un produit intangible, parce qu'il se trouve en présence d'un acheteur potentiel auquel il doit vendre une promesse de rendement plutôt qu'un produit concret », explique-t-elle.

D'autres questions sont également à considérer. Selon M^{me} Conrad, « l'établissement d'un partenariat avec une entreprise similaire sur le marché visé est souvent une excellente idée. Toutefois, de nombreuses petites sociétés craignent de perdre leur droit de propriété intellectuelle.

« Elles ont de multiples préoccupations, dit-elle — comment obtenir le financement à l'exportation, rehausser son profil et sa crédibilité sur le marché international et obtenir les données les plus récentes sur le marché. Mais une fois qu'elles se rendent compte que ces ressources sont disponibles, ajoute-elle, et qu'elles décident de s'en prévaloir, elles sont déjà en voie d'atteindre leurs objectifs d'exportation. »

Les industries de services, des héros méconnus

Selon M. Mark Drake, président de l'Association des exportateurs canadiens, les sociétés de services canadiennes joueront un rôle central dans l'avenir économique du Canada, surtout compte tenu du déclin continu de notre assise manufacturière.

« Les sociétés de services sont les héros méconnus de l'exportation canadienne, explique M. Drake. Si elles ne représentent qu'une infime partie des données de Statistique Canada, elles continuent néanmoins à conquérir hardiment de nouveaux marchés non seulement aux États-Unis, mais dans des pays de plus en plus lointains. »

Pour de plus amples renseignements sur l'exportation des services, communiquer avec la Direction des industries de services et des transports du MAECI, à Ottawa, tél. : (613) 996-0245, fax : (613) 996-1225/1267.

OCCASIONS D'AFFAIRES

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

AFRIQUE — Une société établie au Canada, qui a des intérêts en Afrique, recherche des fournisseurs canadiens des produits suivants : **gants chirurgicaux et d'examen jetables; seringues jetables; produits pharmaceutiques** (entrant dans la fabrication de comprimés d'AAS); **papier bond à photocopie blanc et de couleur; barres de fer rond** (servant à la construction et en diverses épaisseurs); et **bobines de fil d'acier** (servant à la fabrication de clous et en diverses épaisseurs). Communiquer avec Noor Jaffer, Impex International Canada, 4349 Jenkins Crescent, Mississauga (Ont.) L5A 1V4; tél. : (905) 507-8458, fax : (905) 507-9306.

CHINE (République populaire de) — Une société de Chine souhaite importer de grandes quantités de **pâte de bois**. Les spécifications propres à la pâte et les autres détails sont disponibles auprès de Guogen International Enterprises, Ottawa; tél. : (613) 824-6198, fax : (613) 824-6735.

CHINE (République populaire de) — Une entreprise chimique chinoise du **secteur pharmaceutique** est à la recherche d'un partenaire canadien pour l'établissement, en Chine, d'une **coentreprise de production (300 millions de comprimés par an)**. La partie chinoise assure l'approvisionnement en matière première, la participation aux immobilisations et l'accès exclusif (producteur unique) au vaste marché de la Chine. En contrepartie, la participation canadienne vise des **investissements, des transferts de technologies** (mise en comprimés et emballage) et d'**expertise en gestion**. Pour renseignements, communiquer avec M. Vasile Pirvuletu de la compagnie ROVACAN, à Laval, tél. : (514) 668-8953, fax : (514) 668-9453.

INDE — Un représentant de clients étrangers, établi au Canada, cherche à obtenir de l'équipement d'**air climatisation et de réfrigération (et ses pièces) et des usines de purification de l'eau, vraisemblablement par le moyen de coentreprises et d'accords de transfert de technologie**. Communiquer avec P.P. (Perry) Singh, P&S Trading Corporation, 6744 Kneale Place, Burnaby (C.-B.), V5B 2Z2; tél. : (604) 444-4294, fax : (604) 444-4716.

INDE — Une société souhaite importer 25 000 tonnes d'**urée**, ayant une teneur en azote de 46 %; d'importantes quantités de **combustible pour moteur à réaction (AS AP1-34)** et 25 000 tonnes par mois de **charbon** pour des projets de production d'énergie. Communiquer avec Emmanuel Freight, 620, rue Cathcart, Bureau 711, Montréal H3B 1M1; tél./fax : (514) 874-0116.

INDE — Une société locale est intéressée à acheter chaque année jusqu'à 3 000 tonnes de **zinc métallique** pouvant être converti en oxyde de zinc. Les affineurs peuvent contacter Bala Elango, Vision 21 Trade Consultants, Mississauga (Ont.), tél.:(905) 273-4806; fax : (905) 276-6085.

JAPON — Un important groupe japonais de vente au détail souhaite acheter du **sirop d'érable canadien** pour ses clients japonais. Communiquer avec Ito-Yokado Seattle Liaison Office, Miyako Takabashi, Marketing and Research, 600 University Street, Suite 2828, Seattle, Washington 98101; tél. : (206) 3807, fax : (206) 624-6778, courrier électronique : miy@ix.netcom.com

MEXIQUE — Un groupe d'éleveurs

de **bétail** est à la recherche d'**investisseurs ou de sociétés intéressés à acquérir des actifs** dans leur entreprise. Le groupe produit de la **viande de bovins**, de **porcs** et de **volaille** de Cebu, de l'Inde et du Brésil. Il exploite (dans l'État de Vera Cruz) des ranchs, des provenderies, des machines et de l'équipement agricoles, des parcs d'engraissement, des installations d'abattage et des entrepôts frigorifiques pour les bovins et la volaille, tous des actifs dont il est propriétaire, et il est en affaires depuis dix ans. Sa capacité de production est de 6 000 têtes de bétail et de porcs par an, et sa capacité de production de volailles est illimitée. Pour de plus amples détails, communiquer avec Gomez Aquayo; tél. : (924) 30014/30105; ou avec le conseiller du groupe, Armando Aquirre; tél. : (5) 543-7271 ou 523-8171 à Mexico.

VIÊT-NAM — Quatre sociétés vietnamiennes cherchent, par l'entremise de leur représentant canadien : 1) un **partenaire pour fabriquer des pièces d'automobile**, soit une entreprise produisant de préférence des pièces pour des voitures américaines et japonaises; 2) un **représentant** — par l'entremise de sa salle de montre, de son personnel de vente et de sa maison de publicité — en **produits ou services canadiens**; 3) un **partenaire de coentreprise pour fabriquer des appareils téléphoniques** destinés au marché de la consommation; 4) un **partenaire pour établir une usine de production d'air climatisés** destinés au marché de la consommation. Communiquer avec DATACOM, 350 Webb Drive, Suite 304, Mississauga (Ont.) L5B 3W4; tél. : (905) 949-1925, fax : (905) 949-9553/276-8635.