

représentants locaux ainsi que des vice-présidents basés à Montréal et chargés de certaines régions particulières du monde. La concurrence américaine, européenne et japonaise est intense, et les montages financiers constituent un facteur de plus en plus important pour les projets dans le monde en développement. Pour cette raison, SNC collabore étroitement avec la Société pour l'expansion des exportations, l'Agence canadienne de développement international et les organismes internationaux de financement.

L'obtention d'un marché typique nécessite beaucoup de temps et d'efforts. Il s'écoule parfois jusqu'à quatre ans entre les premiers efforts et la signature du contrat. Lorsque le marché a été décroché, des équipes de projet sont constituées à même les diverses divisions de production et d'exploitation, équipes qui seront appuyées par les services juridiques et financiers du Groupe. Lorsqu'un projet est achevé, il est évident qu'il faut trouver du travail aux équipes que l'on démembre. La planification et l'organisation sont donc des activités importantes pour cette entreprise à talents multiples. SNC doit pouvoir affecter le personnel (son principal actif) qui convient au projet et se donner la structure la plus rationnelle possible, tout en se gardant assez de souplesse pour répondre à de nouvelles possibilités.

SNC projette une image nettement canadienne dans son travail, étant continuellement à la recherche de nouveaux fournisseurs canadiens. En offrant des biens et services d'autres entreprises canadiennes pour des projets étrangers, elle a lancé de nombreuses sociétés à l'attaque des marchés extérieurs. En conséquence, plus de 70 pour cent de son chiffre d'exportation en 1982 provenait de biens et de services canadiens achetés par SNC Inc. pour utilisation à l'étranger, le reste se composant d'honoraires professionnels. En plus de former équipe avec de petites entreprises, SNC collabore avec de grandes entreprises canadiennes et étrangères lorsque l'établissement d'un consortium semble une option sensée.

En vingt ans de commercialisation des exportations, SNC a fourni des services à plus de 100 pays. Si certaines approches communes sont utilisées, Camille Dagenais, président et administrateur en chef du Groupe, fait valoir « qu'il n'y a aucune formule type. Quelle que soit la formule, ses principales composantes seront toujours l'initiative, l'innovation, l'engagement . . . et beaucoup de sueur. »