

# Équipe Canada ouvre la voie aux entreprises canadiennes

*Les missions commerciales d'Équipe Canada ont constitué une étape importante dans la stratégie canadienne de promotion du commerce international, démontrant ce que les gouvernements et le secteur privé peuvent réaliser lorsqu'ils unissent leurs efforts.*

Le premier ministre Chrétien a dirigé trois missions d'Équipe Canada : la première l'a conduit en Chine au mois de novembre 1994; la seconde en Inde, au Pakistan, en Indonésie et en Malaisie en janvier 1996; et la dernière en Corée du Sud, aux Philippines et en Thaïlande en janvier 1997. En janvier 1995, il était également à la tête d'une mission commerciale qui s'était rendue au Chili, au Brésil et en Argentine.

L'appui du premier ministre, de ses homologues provinciaux et des maires n'est pas sans rehausser la crédibilité des participants aux yeux des futurs clients, associés et investisseurs. Ces missions ont d'ailleurs mené à la signature de contrats d'une valeur estimée à 22 milliards \$. Elles ont aussi ouvert la voie aux sociétés canadiennes en leur permettant d'établir des contacts importants et de profiter des occasions d'affaires.

## Développer des relations d'affaires : la clé de la réussite

Les sociétés canadiennes qui arrivent dans un pays au sein d'une « équipe » sont mieux en mesure d'établir des relations avec leurs homologues étrangers. Selon l'un des participants à la mission de 1997, Hugh O'Donnell,

directeur général de la géomatique chez SHL Systemhouse, à Ottawa, nouer des relations d'affaires est essentiel au succès d'une mission commerciale ou à toute autre tentative d'entrée sur un nouveau marché.

« C'est en établissant ces relations, explique M. O'Donnell, que se créent les occasions d'affaires. Rien ne peut remplacer les rencontres individuelles. »

Les représentants des entreprises canadiennes auront tout le loisir de rencontrer les gens d'affaires d'Amérique latine dans le cadre de colloques sur le commerce et d'activités favorisant la création de réseaux, événements qui font partie intégrante des missions commerciales d'Équipe Canada.

Au cours de la mission qui l'a mené en Asie en 1997, Trevor Hewison, directeur de Shuttle Craft Canada, de Saskatoon, a compris l'importance des relations d'affaires dans les pays étrangers. « Le concept d'Équipe Canada est essentiel à la création de ces liens. Entrer sur un nouveau marché n'est pas chose facile, surtout quand les deux cultures sont si différentes. Où doit-on commencer? Nous n'en avons pas la moindre idée. »

Mêmes des géants comme Hydro-Québec admettent que les règles sont différentes, ce qui nécessite de nouvelles approches. « Seule, Hydro-Québec n'aurait qu'une chance sur vingt de conclure un marché, explique André Caillé, président et chef de la direction. Mais en s'associant avec un partenaire étranger, nous améliorons nos chances à une sur cinq. »

## Le soutien du gouvernement peut tout changer

Certains peuvent penser que les cérémonies officielles de signature ne sont que des séances de photo, mais pour beaucoup de gens d'affaires étrangers, elles revêtent la plus haute importance.

Alex Taylor, président-directeur général de la société AGRA, d'Oakville, a fait remarquer au cours de la mission d'Équipe Canada 1997 qu'il compte parmi ses clients un grand nombre de sociétés d'État qui sont sous le contrôle de gouvernements étrangers. « Il est donc important pour nous de donner l'impression que nous bénéficions du soutien de notre gouvernement, parce que, dans certains pays, les fonctionnaires préfèrent faire affaire avec leurs homologues. »

« La mission d'Équipe Canada 1997 a nettement accéléré nos efforts visant à transformer une simple relation de travail en un projet réel », ajoute Sami Aita, président-directeur général de MedcomSoft Inc., de Willowdale.

Le soutien du gouvernement est sans conteste la voie la plus rapide vers l'obtention de résultats concrets et la réussite. Il peut être assez frustrant de passer outre aux formalités administratives dans son propre pays; le faire à l'étranger procure aux gens d'affaires un avantage incroyable par rapport à leurs concurrents.

Une société aussi bien établie que SPAR Aérospatiale reconnaît elle aussi l'importance de la participation du gouvernement. En effet,

Voir page V —

**Équipe Canada ouvre la voie**

## Dans ce numéro

ÉQUIPE CANADA OUVRE LA VOIE.....	II
AVANTAGES ET PRÉCISIONS.....	III
MEXIQUE.....	V
BRÉSIL.....	VI
ARGENTINE.....	VII
CHILI.....	VIII