

Le secteur privé aide de petites entreprises

Chaque année,
le Programme
choisit
20 petites
entreprises
qui ont
de bonnes
perspectives
de croissance
sur la scène
internationale
et il assume
les frais
d'un voyage
à l'étranger.



Lorsque Robert Presser est monté à bord du Boeing 767 de *Canadien International* en février 1996 pour se rendre à São Paulo, il s'apprêtait à vivre une expérience toute nouvelle pour lui. Vice-président d'*Acme Produits d'ingénierie*, de Montréal, M. Presser avait de bonnes raisons de croire que le marché brésilien des appareils de contrôle environnemental était sur le point d'ouvrir ses portes et il ne voulait pas que cette chance lui échappe.

Il n'avait encore jamais fait de démarche de ce genre parce que son entreprise ne possédait pas les ressources nécessaires pour sonder les débouchés prometteurs sur un marché aussi éloigné. Cette fois-ci, c'était différent. M. Presser avait un allié : *Canadien International*.

Par l'entremise du *Programme d'expansion internationale pour petites entreprises*, *Canadien International* aide des entrepreneurs comme M. Presser à surmonter l'obstacle de la distance. Chaque année, le Programme choisit 20 petites entreprises qui ont de bonnes perspectives de croissance sur la scène internationale, et il assume les frais d'un voyage à l'étranger – transport aérien et hébergement, plus un soutien sur place.

L'appui accordé par le transporteur aérien à ce secteur en pleine expansion de l'économie canadienne est coordonné par la *Fondation Canadien International*, dont le but est d'élaborer et de soutenir des programmes d'investissement dans les collectivités où *Canadien International* peut avoir la plus grande influence. Par ailleurs, la Fondation s'efforce de promouvoir l'industrie du tourisme, d'aider les personnes qui ont besoin de soins médicaux et d'appuyer le travail bénévole des employés et des retraités de *Canadien International* dans leurs collectivités.

En ce qui concerne la petite entreprise, la Fondation s'est donné pour but de lui ouvrir la porte des marchés mondiaux. *Canadien International* a ainsi emmené des entrepreneurs en Asie, en Europe, au

Royaume-Uni, dans le Pacifique Sud, en Amérique centrale et en Amérique du Sud.

« En offrant le billet d'avion, l'hébergement et un soutien sur place, nous comblons le fossé qui empêche souvent les petites entreprises de vendre à l'étranger », déclare Dan O'Grady, directeur de la Fondation.

M. Presser affirme que le Brésil aurait été hors de portée pour son entreprise de 15 employés. Mais, grâce à la Fondation, il a noué des liens dans un pays d'Amérique du Sud où il compte bien réaliser des ventes d'ici la fin de l'année.

QUI EST ADMISSIBLE?

Toute entreprise qui :

- est en activité depuis au moins deux ans
- présente des possibilités de croissance internationale
- est établie et enregistrée au Canada
- est financièrement stable
- enregistre un chiffre d'affaires brut annuel entre 1 et 10 millions de dollars.

QUELLE EST LA DATE LIMITE DE PRÉSENTATION DE LA DEMANDE?

- Les formulaires de demande doivent parvenir à la Fondation au plus tard le 16 mai 1997.

COMMENT LE PROGRAMME FONCTIONNE-T-IL?

- Les entrepreneurs intéressés doivent remplir une demande et fournir des références.
- Ils doivent décrire leur produit, le débouché international qui les intéresse, les problèmes qui se sont manifestés lorsqu'ils ont essayé d'élargir leur marché national et les avantages qu'ils attendent d'une expansion à l'étranger.
- Toutes les propositions sont évaluées par un jury d'experts, qui comprend

SUITE À LA PAGE 7 – SECTEUR PRIVÉ