

Une petite maison de commerce au service des exportateurs canadiens

En tant que société canadienne de gestion de projets et de commerce extérieur, Bexcan Export Trading Services a acquis un remarquable savoir-faire en proposant sur le marché international une large gamme de produits fabriqués au Canada.

La grande expérience du président de Bexcan, Normand Brunelle, résulte des dix années de travail qu'il a passées comme directeur des exportations au sein de diverses entreprises avant de fonder sa propre société il y a trois ans.

« Comme la plupart de mes activités sont orientées vers les Caraïbes et l'Amérique centrale, indique M. Brunelle, j'ai compris qu'il existait de nombreux débouchés pour une petite entreprise visant des contrats de portée limitée, dans la mesure où les projets sont souvent de moindre envergure dans ces régions. »

Des débuts modestes

Les services offerts par Bexcan comprennent le dépôt de soumission et l'analyse de projet, les études de faisabilité, la préparation de la documentation et les services de soutien connexes. Les recettes annuelles de Bexcan, qui avoisinent les 800 000 \$ depuis deux ans, illustrent bien la qualité des services fournis par l'entreprise. Les revenus annuels ont grimpé de 600 % au début de l'année 1997 avec la signature au Belize, en janvier, d'un contrat d'approvisionnement en matériel de ligne de transport de 34,5 kV, d'une valeur de 2,8 millions de dollars, contrat qui en est actuellement à l'étape de l'expédition.

Bexcan s'ajoute ainsi aux entreprises canadiennes actives au Belize dont la liste a été publiée dans le numéro du 23 décembre 1996 de *CanadExport*. De fait, l'incorporation de Bexcan à cette liste lui a permis de générer des revenus supplémentaires grâce à des ventes directes réalisées auprès de Markham Electric International Limited, à qui a été confié un autre projet bélizien.

Les ficelles du métier

En se spécialisant dans l'obtention et la préparation de soumissions globales en approvisionnement d'infrastructure à l'échelle internationale (des fournitures scolaires aux vêtements en passant par les véhicules et la distribution d'eau et d'électricité), M. Brunelle a au cours des ans établi des relations avec de nombreuses personnes.

« Nous avons également des antennes dans diverses institutions financières internationales (IFI), comme la Banque mondiale, les Nations Unies, la Banque interaméricaine de développement et la Banque de développement des Caraïbes, et demeurons informés de leurs avis d'appel d'offres », explique-t-il.

De plus, M. Brunelle rend toujours visite aux délégués commerciaux des missions canadiennes des pays qu'il visite, avec lesquels il échange idées et renseignements. Pour illustrer son propos, le président de Bexcan donne l'exemple suivant : « À la Barbade, le haut-commissariat canadien fait paraître une liste trimestrielle des projets à venir. Nous demeurons en étroite communication avec eux, affirmant ainsi notre volonté de demeurer au fait des événements. »

Bexcan reste également à l'affût d'éventuels débouchés dans cette région du globe en participant aux missions commerciales qu'organise le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

« Nous attribuons les trois années de succès que nous connaissons au Belize, souligne M. Brunelle, à notre participation à l'une de ces missions commerciales qui nous a permis d'entrer en relation avec les personnes appropriées. »

Il recommande aussi de rencontrer les gens personnellement et de faire

affaire avec de grandes entreprises solidement établies, parce que, explique-t-il, « c'est là qu'est l'argent, ce qui vous assure en règle générale d'être payé. »

De formidables débouchés

Jusqu'à maintenant, Bexcan a surtout axé ses activités sur les Caraïbes et l'Amérique centrale, dont le Nicaragua, où l'entreprise a contribué au cours des trois dernières années à mener à bien des projets financés par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) pour une somme de plus de deux millions de dollars.

« Nous considérons que ce pays offre de formidables débouchés », ajoute M. Brunelle, qui cherche présentement à conclure des ententes de partenariat avec d'autres entreprises canadiennes en vue de soumissionner sur des projets nicaraguayens ainsi qu'haitiens, dans la mesure où il s'attend à ce que beaucoup de projets d'aménagement hydraulique fassent l'objet d'appels d'offres à Haïti.

« Nous venons aussi de compléter un projet de fourniture d'eau potable en Dominique, précise M. Brunelle, d'une valeur de 356 000 \$, et espérons décrocher des contrats dans d'autres pays de cette région. »

Quoi qu'il en soit, Bexcan s'intéresse également à d'autres régions du monde, comme l'Inde et les Philippines, à condition cependant de pouvoir susciter l'intérêt d'un groupe adéquat d'exportateurs canadiens envers ces marchés.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur Bexcan, communiquer avec le président Normand Brunelle, tél. : (514) 624-7556; fax : (514) 624-4114, adresse électronique : norm@bexcan.ca