

Une entreprise de Calgary a recours au Programme de paiements progressifs de la Corporation commerciale canadienne pour conclure une affaire de 3,1 millions de dollars.

Après avoir vendu ses produits au Canada et dans plusieurs pays du Moyen-Orient,

Vendre en Sibérie

FSI International Services Ltd. s'est tournée vers le marché lucratif mais difficile de la Russie. En novembre 1997, cette entreprise de Calgary a signé un contrat de 3,1 millions de dollars avec JSC Chernogorfeft, un gros producteur de pétrole de l'ouest de la Sibérie, pour la construction d'une usine de saumure clé en main.

M. Ball, le président de FSI, s'est vite rendu compte que la langue et le climat sibérien n'étaient pas les seules difficultés qu'il lui fallait surmonter : « Les conditions de paiement ont changé sur les marchés d'exportation. La plupart des clients veulent garder leur argent le plus longtemps

possible. Or, pour ce contrat, nous devons exiger du client une avance supplémentaire substantielle. Et, selon la loi russe, il faut livrer le matériel en territoire russe dans les 180 jours suivant la réception du paiement d'un marché. »

Le Programme de paiements progressifs (PPP) convenait parfaitement au con-

trat entre FSI et Chernogorfeft, comme l'explique M. Mark Surch de la Corporation commerciale canadienne (CCC). « L'acheteur avait fourni une avance sécurisée par une garantie bancaire de la Société pour l'expansion des exportations, mais ce n'était pas suffisant. Nous nous sommes entendus avec FSI et notre banque partenaire,

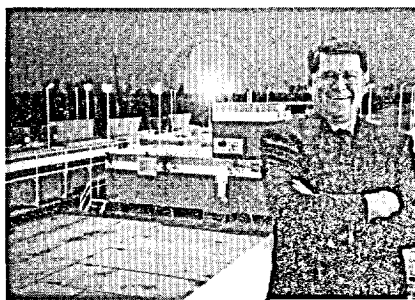
Toronto-Dominion. FSI a reçu une marge de crédit pour le projet, a produit le matériel et effectué la livraison des produits en Russie. La marge de crédit a été remboursée par les acheteurs russes au moyen d'une lettre de crédit. »

Selon M. Bruce Stephen, gestionnaire des relations avec la clientèle de la succursale commerciale de la Banque Toronto-Dominion à Calgary, le contrat illustre ce que recherche la Banque dans sa collaboration avec les PME.

« Nous voulons des solutions novatrices pour nos clients, dit M. Stephen.

Nous nous efforçons d'utiliser des

programmes comme le PPP qui peuvent contribuer à stimuler la croissance des petites entreprises, surtout pour des projets d'exportation qui auraient pu ne pas se réaliser autrement. »



M. Richard Ball, président de la FSI International Services Ltd. de Calgary (Alberta).

Vous cherchez à faire des affaires avec le gouvernement fédéral des États-Unis?

Il vous suffit de taper sur une touche du clavier pour accéder à des débouchés que présentent le site internet (www.gsa.gov) de la General Services Administration (GSA) — organisme qui facilite les achats auprès du gouvernement américain, « premier consommateur au monde » — et celui de l'Electronic Posting System (www.eps.gov). On trouvera une liste d'autres marchés éventuels de la GSA sur le site de l'ambassade du Canada à Washington (D.C.) (www.canadianembassy.org) et, à l'occasion, dans *CanadExport*.

Ventes en gros sur l'internet

(Suite de la page 10)

200 artistes et que plus de 2 100 détaillants (soigneusement sélectionnés) y sont inscrits comme membres. « Et nous recevons de nouveaux membres au rythme d'environ cinq magasins par jour! », ajoute-t-elle.

Les acheteurs assistent à des expositions commerciales virtuelles dans le site et, après avoir obtenu l'information requise sur les artistes, adressent leurs commandes directement à ces derniers. Ce site est idéal pour les artistes qui n'ont pas encore leur propre site internet, car ils peuvent suggérer aux acheteurs de consulter leur page dans le site [wholesalecrafts.com](http://www.wholesalecrafts.com) « Un grand nombre de nos artistes utilisent le site à cet effet », explique M^{me} Vince.

Jusqu'à présent, [wholesalecrafts.com](http://www.wholesalecrafts.com) s'était spécialisé dans l'artisanat contem-

porain. Une visite du site révèle cependant qu'on y trouve aussi maintenant des articles traditionnels et « country ».

[wholesalecrafts.com](http://www.wholesalecrafts.com) a fait le nécessaire pour faciliter l'adhésion des magasins, et le site tente d'attirer les meilleurs détaillants des États-Unis. Ce qui le rend particulièrement intéressant est le fait que les artistes participants encouragent leurs propres galeries et d'autres clients à s'inscrire au site pour le visiter.

Ce site internet vaut vraiment la peine d'être visité; son adresse est la suivante : www.wholesalecrafts.com. À partir de la page d'accueil, sélectionner simplement l'option « I Am An Artist » et explorer le site. Pour plus de renseignements, s'adresser à M^{me} Nancy Vince, tél. : 1 888 427-2381, téléc. : (614) 436-0242, courriel : nancy@wholesalecrafts.com *