

Le Centre des occasions d'affaires internationales, deux ans plus tard Brancher les entreprises canadiennes sur les débouchés internationaux

Lorsque M. Allan Graff a reçu un coup de fil à sa ferme, en mars 1995, il ne se doutait pas qu'il allait bientôt développer un marché d'exportation très lucratif pour son blé organique de force roux de printemps. Mais c'est maintenant chose faite.

Le représentant du Centre des occasions d'affaires internationales du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, qui était au bout du fil ce jour-là, voulait savoir si Reid Hill Farms pouvait approvisionner une minoterie suédoise en blé dur organique.

Le processus déclenché à la suite de cet appel a mené à l'établissement d'une relation d'affaires entre M. Graff, un producteur de céréales de Vulcan, en Alberta, et la minoterie Juvel Kvarn AB, de Goteborg, en Suède. Jusqu'à maintenant, la minoterie a acheté environ 660 tonnes métriques du blé produit par Graff sur son exploitation de culture organique de 3 000 acres.

« J'exportais déjà 95 % de mes cultures, mais je n'avais jamais envisagé d'exporter en Suède jusqu'à ce que je reçoive cet appel du COAI, affirme M. Graff. Le centre voulait jumeler les besoins du client éventuel avec un fournisseur canadien, et c'est comme cela qu'ils ont obtenu mon nom. J'ai envoyé quelques échantillons de mes céréales à la minoterie suédoise, puis négocié le prix du blé et du transport, et c'est comme ça que tout a commencé. »

La vocation de centre de ressources du COAI

Le COAI travaille en partenariat avec les délégués commerciaux canadiens en poste partout dans le monde afin de trouver des débouchés internationaux pour les entreprises canadiennes. Depuis sa création en 1995, le COAI a communiqué avec plus de 15 000 entreprises canadiennes, trouvé des fournisseurs pour plus de 10 000 demandes commerciales et jumelé plus de

1 500 entreprises canadiennes avec des acheteurs étrangers.

En tant que centre de ressources pour Équipe Canada inc, le COAI collabore étroitement avec divers ministères et organismes canadiens, dont Industrie Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada et la Corporation commerciale canadienne.

« Les agents du COAI sont des sourceurs experts qui ont à leur disposition toute une gamme de banques de

de trois analyseurs et enregistreurs de données sur la qualité de l'électricité. L'appareil, l'ACE 2000, sert à détecter et à mesurer la pollution des réseaux électriques. CPM compte expédier au moins 25 autres ACE 2000 en 1999, ce qui représente un contrat de 250 000 \$US. Le COAI a découvert CPM dans la banque de données du Réseau des entreprises canadiennes.

« Ce contrat obtenu grâce à l'aide du COAI nous a ouvert la porte d'un nouveau marché — un résultat qui exige normalement beaucoup de temps, d'argent, de recherche et de personnel, affirme M. Lambert. Ce premier contrat nous a permis d'accéder au marché malaysien

bien plus rapidement que si nous avions fait toutes les démarches nous-mêmes. »

La première étape : s'inscrire

M^{me} Biolik conseille aux PME de s'inscrire aux banques de données fédérales telles que WIN Exports et le Réseau des entreprises canadiennes.

« Ce sont les principaux outils de travail des sourceurs experts du COAI, explique-t-elle. S'ils ne trouvent pas ce qu'ils cherchent dans les banques de données, ils s'adressent alors au réseau de contacts d'affaires qu'ils ont développé au Canada pour obtenir le nom d'autres entreprises. Nous œuvrons dans tous les secteurs commerciaux au Canada, de l'aérospatiale à l'agriculture, aux ressources naturelles et aux technologies de pointe. »

Voir page 16 — COAI



données, dont WIN Exports et le Réseau des entreprises canadiennes (Strategis). Leur travail consiste à trouver des entreprises canadiennes et à leur faire connaître les possibilités de débouchés à l'étranger, explique M^{me} Anna Biolik, directrice du COAI. Beaucoup de ces entreprises sont des PME qui n'ont pas nécessairement une grande expérience de l'exportation. En les informant d'occasions solides, nous leur faisons gagner du temps et épargner de l'argent dans la recherche de nouveaux marchés. »

M. Jacques Lambert, de CPM Leading-Edge Technology Inc., est tout à fait d'accord avec les propos de M^{me} Biolik. Sa petite entreprise de 30 employés, située à Saint-Jean-sur-Richelieu, au Québec, a récemment signé un contrat de 31 000 \$US avec le plus grand service public d'électricité de Malaisie, Tenaga Nasional Berhad, en vue de la fourniture