

L'exportation, *ça se* PRÉPARE



Les contrats ne tombent pas du ciel.

Au Canada, la plupart des gens n'entendent parler que des ententes signées pendant la mission, et cela peut donner une fausse impression selon bien des gens d'affaires. Ne suffit-il pas de se présenter et de signer un bout de papier?

Rien n'est plus faux : le succès de ces voyages exige une somme considérable de travail.

« N'allez pas croire que les contrats vont se conclure tout seuls simplement parce que vous faites partie d'Équipe Canada, déclare Ian Howard, de Ecolo Odor Control Systems Worldwide (Mississauga). Vous devez vous préparer à l'avance. C'est extraordinaire d'avoir à ses côtés le premier ministre et ses homologues provinciaux, mais ils ne font qu'ouvrir la voie et créer les possibilités; c'est à vous de saisir ces occasions. »

Autrement dit, il faut se préparer. Bruce Friendship, de Bayly Communications Inc. (Ajax), a participé à trois missions d'Équipe Canada; voici le conseil qu'il donne aux nouveaux exportateurs :

« Commencez par établir un réseau au Canada. Rencontrez des exportateurs chevronnés qui connaissent votre marché cible. Ils peuvent vous aider à éviter les pièges courants ou les aventures coûteuses, et vous informer sur les coutumes commerciales et la culture du pays. »

Thérèse McKellar, de Entreprises Saint-Jean (Ottawa), y va de son propre conseil : « Vous devez d'abord mesurer les risques avant de penser aux bénéfices. Ce qu'il y a de bien dans ces missions commerciales, c'est que vous partez avec des entreprises déjà bien installées sur votre marché cible. Vous apprenez à leur contact. »

La mission commerciale d'Équipe Canada 1998 a permis à James White de consolider ses relations avec la clientèle : « Nos principaux clients sont les gouvernements, soutient le représentant de la société Équipements d'incendie Wildfire Inc. (Lachine), qui en est à sa deuxième mission commerciale avec Équipe Canada. La présence du premier ministre et de ses homologues provinciaux facilite l'accès aux gouvernements des pays visités. Nous avons besoin de cet accès que nous n'aurions pu obtenir autrement. » On voit ici M. White faire une démonstration de ses produits au Chili et signer un accord avec l'Université du Chili (Santiago) en vue de l'octroi d'une bourse dans le domaine de la lutte contre les feux de forêt.

