

TelPlus Système conquiert le marché japonais *(Suite de la page 2)*

pour avoir participé à la mission dirigée par le Premier ministre en Irlande plus tôt cette année. »

Équipe Canada fait effet

Selon M. Goodman, la conclusion du contrat avec Nichimen — l'une des premières sociétés de commerce japonaises, dont les ventes s'élèvent à quelque 30 milliards de dollars américains par an — a été précipitée par l'affiliation de TelPlus à une délégation canadienne d'envergure.

« De toute évidence, c'est l'influence des membres d'Équipe Canada, notamment le Premier ministre et les premiers ministres provinciaux, qui a incité les Japonais à mettre de côté toute réticence et à nouer avec nous des liens en moins d'un mois, raconte M. Goodman. Sans cet élément de respect, il nous aurait peut-être fallu un an pour conclure cette entente.

« Il ne faut certes pas oublier l'importance de la séance photo, ajoute-t-il, mais nous pensons que c'est le respect que commandait Équipe Canada qui a tout mis en branle. »

De précieux contacts

De quelle valeur était le contrat? Théoriquement, elle est nulle.

« Lors d'une conférence de presse à Tokyo, on a annoncé que la valeur totale des contrats signés était considérée comme l'un des critères du succès de la mission, d'ajouter M. Goodman. Nous estimons que la « valeur en dollars » de notre contrat est nulle, mais que la « valeur potentielle » de cette nouvelle association est considérable,

en grande partie grâce à Équipe Canada. Tout succès futur sera certainement attribuable à la qualité de nos produits et à notre performance, mais la mission commerciale aura offert les conditions favorables à la création d'alliances avec nos partenaires potentiels. »

Et l'effet boule-de-neige ne fait que commencer.

« Pensez-y!, renchérit M. Samson. Jusque là inconnue, notre société se fait maintenant solliciter par des entreprises comme Mitsubishi. Cette mission nous a donné une visibilité extraordinaire. »

D'ailleurs, après la mission, M. Samson

s'est rendu en Australie pour promouvoir le produit et tirer parti de ses relations au haut-commissariat du Canada. À ce propos, M. Samson n'a que des éloges à faire pour « l'excellent travail qu'effectuent le MAECI (où il peut désormais compter sur de nombreux contacts, surtout au Bureau d'Équipe Canada) et Industrie Canada pour aider les entreprises canadiennes à se lancer sur les marchés extérieurs. »

Pour de plus amples renseignements sur TelPlus Système, communiquer directement avec la société, tél. : (888) 731-0987, téléc. : (418) 524-8309, Internet : www.telplussystems.com

Le Canada aux négociations de l'OMC *(Suite de la page 1)*

des secteurs de l'industrie et des groupes de citoyens tout au long du printemps et de l'été, et ils continueront de le faire durant les négociations.

Les principales priorités du Canada à Seattle sont donc de garantir que les produits canadiens — et surtout les produits agricoles — puissent être exportés vers davantage de pays, et plus facilement; d'éliminer les subventions à l'exportation dans le domaine agricole; et de poursuivre la libéralisation dans le commerce des services, le moteur de la création d'emplois au Canada.

« Tel qu'indiqué dans notre réponse au rapport du CPAECI, rappelle le Ministre, il y a beaucoup d'autres questions qui feront l'objet de discussions à Seattle. Dans chaque dossier,

notre objectif est le même, soit de veiller à ce que les exportateurs canadiens puissent vendre tous leurs produits et leurs services sur le plus grand nombre de marchés possibles, et avec le moins d'inconvénients possibles. C'est là la clé de la création d'emplois partout au Canada. »

M. Pettigrew a ajouté que depuis 50 ans, le Canada aide à définir les règles internationales, à promouvoir les règles plutôt que la puissance pour assurer la paix et l'ordre dans les relations internationales. « Le travail que nous poursuivons à l'OMC, dit-il, est un volet important de cette action. »

Pour tout renseignement sur le CPAECI, consulter l'adresse internet www.dfait-maeci/tna-nac