

## Panabode International Ltd. *(Suite de la page 1)*

En fait, il compte la mission d'Équipe Canada 1998 au nombre des initiatives les plus importantes auxquelles il ait participé en 26 ans de carrière en exportation.

### Résultats prévus à moyen terme

M. Gray sait par expérience que la mission en Amérique latine portera fruit au cours des deux prochaines années.

« C'est certain, dit-il, les contacts que nous avons établis au Chili et en Argentine et les discussions subséquentes, donneront des résultats. Mais ces choses-là n'aboutissent pas du jour au lendemain. »

Il s'attend à voir apparaître les premiers résultats tangibles d'ici cinq ou six mois. « C'est très bon, explique-t-il, quand on pense que nous essayons de mettre en marché un nouveau produit dans un pays où il n'est pas coutume d'utiliser le bois comme matériau de construction. En pareil cas, la période de gestation est normalement plus longue. »

M. Gray soutient que la mission d'Équipe Canada a permis de beaucoup raccourcir cette période. « Grâce à la mission, nous ferons des affaires au Chili six ans plus tôt que prévu. »

Il se garde toutefois de chiffrer les ventes potentielles. « Ce serait simpliste d'utiliser des estimations de ventes à court terme pour mesurer le succès de la mission commerciale, parce que le nombre de contrats signés ne constitue qu'une partie de ses retombées. »

« La stratégie et les moyens d'action déployés par le gouvernement, croit-il, sont typiques de l'approche canadienne et contribueront assurément à faire mieux connaître les entreprises canadiennes et leur savoir-faire. »

### Pourquoi cibler le Chili?

M. Gray sait fort bien que les méthodes canadiennes de construction paraissent peu familières dans certains pays.

Alors, pourquoi donc Panabode — aussi active dans le segment des immeubles commerciaux à charpente de bois où elle se charge, en collaboration avec des architectes et des concepteurs, de l'ingénierie, de la fourniture des matériaux et de la construction — a-t-elle inscrit le Chili au nombre de ses marchés cibles?

« Nous cherchions un pays dont l'économie est stable, où il est possible de vendre nos produits haut de gamme

et dont le marché du bâtiment laisse place à l'expansion, explique-t-il. Le Chili répond à tous ces critères. »

### Soutien gouvernemental : un apport précieux

Selon M. Gray, si la signature de contrats a son importance, il est tout aussi important d'ouvrir aux entreprises canadiennes la voie des marchés étrangers.

« Le gouvernement a choisi la bonne voie, souligne-t-il. La stratégie à l'origine des missions commerciales d'Équipe Canada fonctionne très bien parce qu'elle positionne le Canada comme chef de file sur les marchés mondiaux. »

Par ailleurs, le président de Panabode rend hommage aux chefs de la mission commerciale. « Le premier ministre et le ministre du Commerce international nous ont ouvert des portes en Amérique latine. Ils méritent toutes nos félicitations pour leurs efforts — et cela vient d'un entrepreneur de Vancouver qui avait l'habitude de se plaindre d'Ottawa et de l'Ontario! Plus maintenant! »

Pour plus de renseignements, communiquer avec le président, M. David Gray, tél. : (604) 270-7891, télcop. : (604) 270-4419.

## Protocole d'entente Canada-Turquie : coopération dans le secteur énergétique

Le 11 septembre, à Ankara, le Canada et la Turquie ont signé un protocole d'entente sur la coopération dans le secteur de l'énergie. Ce protocole est le résultat des efforts déployés par des entreprises canadiennes pour explorer les possibilités offertes par les nombreux projets de construction d'installations hydro-électriques devant être réalisés en Turquie au cours des dix prochaines années. Il donne aussi suite aux discussions qui se sont déroulées entre les autorités canadiennes et celles de la Turquie afin de faciliter la coopération entre les secteurs privés du Canada et de la Turquie.

Suivant les dispositions du protocole d'entente, la Turquie doit réaliser cinq projets d'installations hydro-électriques en collaboration avec des partenaires canadiens. La valeur estimée de ces projets totalise un milliard de dollars.

Le protocole a reçu un appui solide des entreprises canadiennes du secteur de l'hydro-électricité. La Table ronde nationale sur l'électricité, qui regroupe des représentants de

l'industrie canadienne de l'électricité, sera le point de convergence de la participation canadienne aux projets définis dans le protocole d'entente.

Pour obtenir une copie du protocole d'entente ou des renseignements généraux supplémentaires, s'adresser à M<sup>me</sup> Loreta Giannetti, Direction de l'Europe du Sud, MAECI, tél. : (613) 996-5263; télcop. : (613) 995-8783.