



M^{me} June Domokos, vice-présidente de la SEE pour l'Asie, l'Afrique et le Moyen-Orient, discute des façons dont la SEE peut aider les entreprises canadiennes qui veulent exploiter les possibilités offertes par le marché de l'Asie-Pacifique.

Quel rôle la SEE joue-t-elle en tant que l'un des principaux commanditaires de l'APEC cette année?

Cette commandite a donné à la SEE et à certains de ses clients accès à un grand nombre de ministres et de dirigeants d'entreprise en Asie-Pacifique. C'est une excellente occasion d'établir de nouveaux contacts et de discuter des grandes préoccupations des exportateurs canadiens avec certaines des personnes les plus influentes et les mieux informées de la région.

La participation de la SEE aux réunions ministérielles de l'APEC sur le commerce, l'environnement, les transports et l'énergie tenues au Canada, et son rôle important dans la réunion ministérielle prochaine sur les PME et la rencontre des dirigeants lui donneront en outre plus de visibilité sur la scène internationale et feront mieux connaître ses politiques et ses pratiques.

Enfin, la SEE est un intervenant clé dans les discussions de l'APEC qui font appel à la coordination entre les organismes de crédit à l'exportation. Par son entremise, le Canada joue un rôle de premier plan dans la concertation de ces organismes pour appuyer les PME en leur offrant des formes structurées de financement et d'assurance.

Quelles mesures la SEE prend-elle pour soutenir les entreprises canadiennes qui exportent en Asie-Pacifique?

La SEE aide ces entreprises de trois façons principales. Premièrement, notre expertise sur les divers marchés leur permet de bien cibler leur approche. Pour encore mieux connaître ces marchés et consolider notre réseau de contacts, nous avons entrepris cette année des visites étendues en Asie-Pacifique, dont une visite de six semaines en Chine au printemps et à l'automne. Cet automne également, nous ferons une visite semblable en Inde et au Brésil. Ces visites nous aident à promouvoir des initiatives canadiennes spécifiques puisque nous avons sur place une personne qui peut répondre aux questions des

exportateurs et rencontrer des représentants des compagnies canadiennes sur les marchés en cause pour mieux cerner ce que font ces compagnies et se familiariser avec leurs opérations à l'étranger. Deuxièmement, la SEE se positionne pour être à la fine pointe de l'innovation en ce qui a trait aux besoins de financement et d'assurance de la région de l'Asie-Pacifique. Nous adaptons et nous modifions continuellement nos programmes en Asie. Par exemple, nous avons fait des progrès cruciaux dans le domaine du financement avec recours limité. Nous avons pris part au premier financement du genre pour un projet de pâtes et papiers en Indonésie, et nous participons à plusieurs projets de ce type dans le secteur des télécommunications en Asie pour la première fois. Le travail de la SEE dans ce domaine est aujourd'hui reconnu à l'échelle internationale.

Troisièmement, la SEE continue d'explorer des façons de soutenir les PME qui exportent en Asie-Pacifique. Par exemple, nous avons récemment mis sur pied l'Équipe des services financiers aux PME pour répondre aux besoins particuliers de ces entreprises. L'Équipe trouve des façons pratiques et simples de réunir du financement dans des environnements qui présentent un défi. La SEE met au point de nouveaux accords de prêt sous forme abrégée et des systèmes plus efficaces d'achats de billets à ordre. Nous les modifions pour satisfaire aux exigences de la loi dans les différents marchés.

Quels sont les principaux défis que doivent relever les exportateurs sur les marchés de l'Asie-Pacifique, et quels défis doit surmonter la SEE pour les appuyer?

Le plus grand défi vient du rythme continu et rapide du changement en Asie-Pacifique. Du côté positif, il faut signaler que les cadres législatifs et réglementaires sont en constante progression, ce qui suppose bien entendu de se tenir au fait des changements. Dans bon nombre de pays d'Asie-Pacifique, il subsiste des écarts entre ce qui est exigé pour monter du financement et le cadre réglementaire et juridique en place, particulièrement dans des marchés émergents comme le Viet-Nam. Monter du financement dans un tel contexte est un défi.

La rapide évolution des marchés financiers de l'Asie-Pacifique constitue un autre défi. Les pays de la région ont de plus en plus d'accès aux marchés financiers, ce qui entraîne une très vive concurrence pour les organismes de crédit à l'exportation. Du point de vue de l'entreprise canadienne, la SEE offre l'avantage de mettre l'accent sur la bonification des retombées au Canada et du contenu canadien assortis aux différents projets.

Qu'est-ce que les exportateurs canadiens devraient garder à l'esprit lorsqu'ils exportent en Asie-Pacifique?

Ils doivent comprendre qu'il y a des différences importantes entre exporter en Asie-Pacifique et, par exemple, aux États-Unis en termes

de culture, de pratiques commerciales et de ce qui compte. Ils doivent aussi se rappeler que les défis varient considérablement d'un pays à l'autre dans cette région. Il faut connaître le marché particulier qu'on vise.

Ainsi, dans certains marchés, une fois qu'on a signé un protocole d'entente, cela signifie qu'on devrait commencer à investir et à exploiter le projet. Dans d'autres, la signature d'un protocole d'entente ne fait que confirmer la tenue d'une rencontre d'affaires.

Les exportateurs canadiens devraient faire appel aux diverses organisations qui peuvent les aider, comme la SEE, les ambassades du Canada à l'étranger et leur centre local de commerce international. De plus, ce peut être un excellent investissement que de recourir à un agent ou un partenaire qui se trouve sur place, non seulement pour bénéficier de leur contacts mais aussi de leur expérience de la culture et des pratiques commerciales locales. Les exportateurs doivent s'engager sur le long terme et avoir la capacité voulue pour soutenir l'effort. Ils doivent aussi s'assurer de modifier leur produit ou service en fonction des besoins particuliers d'un marché donné. Il ne faut pas supposer qu'on vend de la même façon aux Philippines et Viet-Nam.

Plusieurs options s'offrent à l'entreprise qui fait ses premières armes sur les marchés de l'Asie-Pacifique — elle peut participer à des projets de la Banque mondiale ou de la Banque asiatique de développement, ou encore de l'Agence canadienne de développement international. Ces projets peuvent aider les exportateurs à établir dans un pays des contacts qui lui permettront par la suite d'y réaliser des ventes ou d'y établir des coentreprises.

Quelques dernières réflexions sur l'exportation dans la région de l'Asie-Pacifique?

À long terme, il y a certainement des débouchés en Asie-Pacifique. J'encourage toutes les entreprises canadiennes, peu importe leur taille, à commencer à se positionner en Asie — c'est l'endroit où il nous faut être durant le prochain millénaire. Pour réussir, il est essentiel de trouver sa niche et de travailler à partir de cette base.

