

Perspectives canadiennes

M. Edward R. Siedlak, président,
Black Clawson Canada Ltée, Ville St-Laurent (Québec)

Je crois que la formule d'Équipe Canada est la meilleure que l'on ait pu trouver jusqu'à maintenant pour stimuler les ventes à l'exportation. Celui qui vous dit cela a plus de 25 ans d'expérience dans la vente de services et de systèmes clés en main complets sur les marchés étrangers.

M. Guy Nelson, vice-président et directeur, Bracknell Airport Development Corporation, Toronto (Ontario)

Grâce à la visite de la mission d'Équipe Canada, nous avons pu activer les négociations en cours avec le gouvernement indonésien. La visite nous a permis aussi de connaître sommairement à peu de frais trois pays vers lesquels nous n'exportons pas, soit l'Inde, le Pakistan et la Malaisie. Les missions de ce genre sont une bonne occasion pour les entreprises canadiennes présentes sur un marché en particulier de créer des liens entre elles.

M. Barry Ellis, DETAC Corporation, Innisfail (Alberta)

La mission d'Équipe Canada a conféré une certaine légitimité à une petite entreprise qui est active à l'étranger. Elle nous a ouvert des portes et elle a haussé le profil de nos réalisations à l'étranger. Le haut-commissariat en Malaisie nous a fourni une aide particulièrement précieuse en collaborant à la mise en oeuvre de quatre nouveaux projets avec de nouveaux clients.