

## Premiers Prix canadiens d'excellence aux Philippines

« Il est important de reconnaître les mérites de ceux qui ont contribué à l'expansion des sociétés canadiennes dans les nombreux pays du monde où nous sommes présents. » Le ministre du Commerce international, M. Roy MacLaren

Cinq sociétés philippines ont été récompensées le mois dernier pour leur contribution exceptionnelle à l'établissement de relations commerciales avec le Canada.

Elles ont en effet reçu le Prix canadien d'excellence en affaires, décerné cette année pour la première fois, des mains de l'ambassadeur du Canada à Manille, M. Stephen Heeney, et du ministre du Commerce international, M. Roy MacLaren, au cours de sa dernière visite, couronnée de succès, dans ce pays.

Les entreprises suivantes se sont distinguées parce qu'elles ont misé sur leur engagement à long terme envers des sociétés canadiennes, plutôt que sur le volume des ventes : ICC (International Communications Corporation), International Bulk Commodities Handling & Trading Corporation (Interbulk), MCA Holdings & Management Corp., PTC Commercial Corp. et Textron Corporation.

ICC, important constructeur d'infrastructures de télécommunications, a signé récemment un contrat d'approvisionnement de 100 millions de dollars avec Nortel, la plus importante société canadienne de télécommunications en Asie. Le matériel et

les services de commutation que fournira Nortel en vertu de ce contrat permettront à ICC de répondre à la demande de la région métropolitaine de Manille et de sa banlieue.

La société **Interbulk** a été récompensée pour le dévouement dont elle a fait preuve dans la promotion du chlorure de potassium et du soufre solide canadiens. Outre l'accord de représentation exclusive qu'elle détient avec Canpotex Ltd. — ce qui fait de cette dernière l'un des plus importants fournisseurs de potasse aux Philippines. Interbulk a joué un rôle déterminant dans la vente par Shell Canada de soufre solide aux Philippines, évaluée à 3,4 millions \$ US.

**MCA** a soutenu inlassablement les intérêts d'un certain nombre de sociétés canadiennes dans le domaine, fort coûteux et très risqué, de la commercialisation de projets d'immobilisations aux Philippines. Parmi ces sociétés, mentionnons Ontario Hydro (protocole d'entente dans le cadre du projet de San Roque), West Coast Engineering (fournisseur de poteaux en acier) et ConWest of Canada (programme d'hydroélectricité).

**PTC** doit son succès aux efforts

qu'elle a déployés afin de trouver des marchés et de nouveaux débouchés aux produits alimentaires transformés canadiens aux Philippines, notamment les frites, les jus de fruits et les desserts surgelés de McCain, la bière Ice de Labatt et le saumon en conserve. La campagne de promotion qu'elle a menée avec dynamisme a permis de faire connaître davantage les aliments canadiens offrant un bon rapport qualité-prix aux consommateurs philippines.

**Textron** a aidé un certain nombre de sociétés canadiennes à décrocher des marchés auprès du gouvernement philippin. Parmi ces sociétés figurent SR Telecom, MITEL et SaskTel (contrat de 80 millions \$ portant sur l'installation d'un réseau de postes téléphoniques publics).

Les Prix, qui seront décernés chaque année, sont le résultat des efforts conjoints de la Section de la promotion du commerce extérieur de l'ambassade du Canada à Manille et de la Chambre de commerce du Canada aux Philippines. Chaque gagnant reçoit une plaque sur laquelle est gravée une feuille d'érable ainsi qu'une lettre de félicitations encadrée, signée par l'ambassadeur du Canada.

## La promotion des investissements à l'honneur

(Suite de la page 1)

l'échelle internationale et d'établir leur profil.

Les sociétés ainsi choisies figurent sur le matériel de promotion du Ministère, par exemple une liste sur CD-ROM de courtes annonces publicitaires de PDG qui font connaître leur entreprise. Ce matériel de promotion est largement utilisé pour appuyer les présentations des consultants de l'extérieur qui participent aux séminaires ou tables rondes que parrainent souvent les missions du Canada à l'étranger.

Les experts-conseils se chargent aussi du suivi auprès des dirigeants

des entreprises locales et essaient de faciliter les relations subséquentes entre partenaires étrangers et canadiens potentiels.

Grâce à cette méthode de promotion, que la Direction générale de l'investissement et de la technologie (DGIT) du MAECI a commencé à utiliser il y a environ sept ans au moment où elle faisait partie d'Investissement Canada, nombreuses sont les petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes ayant réussi à trouver des partenaires internationaux. Selon M. Jon Church, directeur général de la Direction

générale de l'investissement et de la technologie, la méthode a connu beaucoup de succès en Europe, aux États-Unis, au Mexique et, plus récemment, en Asie. En Europe occidentale seulement, une moyenne de 30 à 40 accords d'association sont conclus chaque année.

Pour plus de renseignements sur ce programme, veuillez communiquer avec M. Richard LePage, Direction de la prospection de l'investissement et technologie, Affaires étrangères et Commerce international, Ottawa, tél. : (613) 995-8956; fax : (613) 944-1574.