

CanadExport s'entretient avec M. Sergio Marchi *(Suite de la page 8)*

propre identité malgré la proximité de notre voisin. Cette mission a été une confirmation de nos intérêts mutuels; je crois que les meilleures années sont encore à venir.

CanadExport : Outre les missions d'Équipe Canada — qui sont nécessairement limitées quant au nombre de participants —, que fait-on pour aider les gens d'affaires à réussir sur la scène internationale?

M. Marchi : Au cours de la dernière année, nous avons mis en œuvre un certain nombre de nouvelles initiatives spécialement conçues pour aider les petites et moyennes entreprises. Au sein du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, nous avons maintenant un nouveau service offert aux PME de même qu'un nouveau réseau Équipe Canada inc, qui regroupe les différents ministères ayant un rôle dans le développement du commerce international.

Nous encourageons la commercialisation d'établissements d'enseignement en tant qu'entreprises dispensatrices du savoir et nous tentons d'imposer une commercialisation plus dynamique du Canada — le Canada de 1998 et non une version mythique de 1948. Cela signifie que nous devons être plus dynamiques en matière d'investissements. Nous voulons faire la promotion du Canada non seulement comme un bon marché, mais aussi comme un lieu idéal où investir et comme voie d'accès à l'Amérique du Nord et à l'Asie Pacifique. Nous incitons nos institutions financières à tenir compte de cette révolution commerciale, de manière à ce que les exportateurs puissent obtenir le financement dont ils ont besoin. Lorsque vous considérez les résultats de la Société pour l'expansion des exportations, l'attention qu'elle a accordée aux

petites entreprises et l'intérêt croissant que manifestent les grandes banques vis-à-vis les exportations, vous voyez une communauté financière qui est maintenant convaincue de nos capacités d'exportation.

Il y a encore place à de l'amélioration, mais je crois que le Canada a atteint l'âge de la majorité. Nous nous étonnons sans doute nous-mêmes de notre capacité de réussite véritable sur la scène mondiale.

CanadExport : Quel conseil pouvez-vous donner aux entreprises intéressées à participer à la prochaine mission d'Équipe Canada ou à exporter leurs produits et services en général?

M. Marchi : La préparation est la clé du succès. Les entreprises doivent connaître le marché et la culture et savoir à l'avance quels intervenants elles vont rencontrer. Elles doivent également savoir quel type d'aide à l'exportation leur sera offert par les ambassades et par le service des délégués commerciaux.

Bien sûr, vous pouvez vous rendre dans un pays pour vous renseigner sur place, mais je vous recommanderais de bien vous préparer avant même de quitter le Canada.

CanadExport : Où se rendra la prochaine mission d'Équipe Canada?

M. Marchi : Cela n'est pas encore décidé, bien que le premier ministre ait jonglé publiquement avec l'idée de conduire une mission d'Équipe Canada en Russie. C'est au premier ministre qu'il revient de prendre une décision — de pair avec les premiers ministres des provinces —, de décider de la prochaine étape d'Équipe Canada. Il s'agit d'une expérience véritablement réussie qui a

non seulement aidé nos gens d'affaires à se créer des réseaux à l'échelle internationale, mais qui suscite aussi l'attention du public relativement au rôle positif que joue le commerce pour un pays comme le Canada. Nous ne pouvons nous permettre de fuir; nous devons ouvrir la voie et nous trouver un créneau dans la communauté mondiale.

CanadExport : Quel aspect de la mission vous a le plus frappé?

M. Marchi : Une des choses que j'ai vraiment appréciées a été l'occasion de rencontrer les premiers ministres des provinces. Lorsque le premier ministre a déclaré que ces missions étaient le meilleur élément des relations fédérales-provinciales, il avait bien raison. Les liens qui se tissent durant ces voyages persistent bien au-delà de 12 jours. Nous pouvons espérer pouvoir travailler davantage en collaboration plutôt que d'une manière plus partisane, comme c'est parfois le cas dans l'arène politique.

Pareillement, ce fut un grand plaisir de rencontrer les centaines de gens d'affaires qui voyageaient avec nous. C'est vraiment incroyable à quel point nos petites entreprises sont vibrantes d'énergie et innovatrices.

La troisième chose qui m'a touché plus personnellement a été de retourner dans le pays où je suis né. Je crois que mes parents n'auraient jamais imaginé, lorsqu'ils ont quitté l'Argentine il y a 40 ans, qu'un jour leur fils y reviendrait comme un des chefs de la délégation commerciale canadienne. ~~Moi-même, je me suis senti remué à l'idée de retourner en Argentine. Je ressentais de la fierté du fait que j'appartiens au meilleur pays au monde et que j'avais l'occasion de faire partie d'une mission qui faisait la promotion du Canada dans le pays de mes ancêtres.~~