

## LES TRUCS DU MÉTIER

### WILDFIRE INC. DU QUÉBEC, UNE EXPERTE AU CHILI

Fort d'une expérience presque centenaire au Canada, un petit fabricant de matériel de lutte contre l'incendie de Lachine, près de Montréal, est présent au Chili depuis plus de 25 ans.

#### Premiers débuts au Chili

C'est en 1971 que la société Wajax Ltée a signé au Chili son premier contrat, évalué alors à 1,2 million \$ US, pour la fourniture de matériel de lutte contre les incendies de forêt. « Depuis, notre chiffre d'affaires au Chili se situe en moyenne entre 250 000 et 500 000 \$ par an », dit M. José Bairos, chef des ventes chez Wajax.

Wajax compte parmi sa clientèle chilienne des entreprises publiques et des entreprises privées, mais son principal acheteur est la société d'État Corporación Nacional Forestal (CONAF).

Qu'est-ce qui a attiré au Chili cette petite entreprise de 37 employés?

De dire M. Bairos : « À la fin des années 60 et au début des années 70, nous avions fait certaines recherches au Chili et nous avons constaté qu'il n'y avait pas de matériel de lutte contre les incendies de forêt dans ce pays. »

#### Bien choisir son agent

L'étape suivante a été mise en œuvre peu après -- la nomination d'un bon agent.

« Il est très important de trouver quelqu'un qui saura bien représenter les intérêts de votre entreprise », conseille M. Bairos. « Dans notre cas, ajoute-t-il, notre agent est constamment à la recherche de clients éventuels et de renseignements sur de nouvelles entreprises. »

Il ne fait pas de doute que Wajax a choisi le représentant parfait. Celui-ci, en poste depuis 1971, a commencé à étendre ses activités de prospection au pays voisin, l'Argentine.

Wajax aime bien le marché chilien non seulement pour

les débouchés qu'il offre, mais aussi pour son climat commercial.

« Le Chili est un pays très stable qui possède une solide économie, précise M. Bairos, même la barrière des langues peut être facilement franchie quand on a un bon agent. »

#### Consolidation

Afin d'assurer une meilleure commercialisation de ses

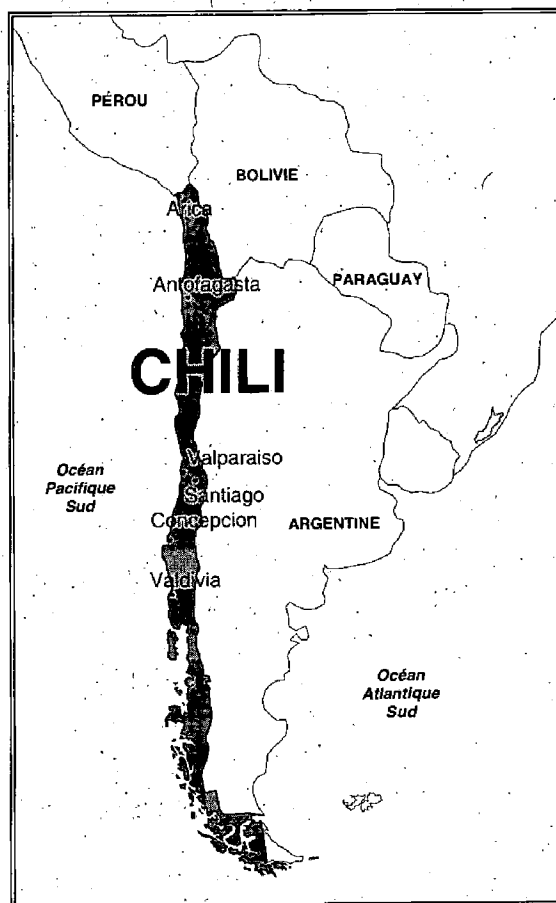
pompes à incendie légères, Wajax y a ajouté des tuyaux d'incendie fabriqués par une autre petite entreprise québécoise -- plus que centenaire celle-là --, Niedner Ltée, établie à Coaticook, près de Sherbrooke.

Les deux petits fabricants ont décidé l'an passé d'unir leurs forces pour former le groupe Wildfire Inc. qu'ils ont complété par l'établissement, à Seattle, d'une division chargée de la distribution sur la côte ouest américaine, Wajax Pacific.

Wildfire compte au total un effectif de quelque 150 employés et enregistre un chiffre d'affaires annuel de 30 millions \$. Environ 30 % de ses ventes sont destinées à l'exportation, ses principaux marchés se trouvant en Europe, en Asie du Sud-Est et en Amérique du Sud.

Même après 25 ans d'activité sur le marché chilien, Wajax, qui demeure la branche exportatrice du groupe, trouve utile de maintenir des liens avec l'ambassade du Canada.

M. Bairos déclare : « Nous obtenons toujours du personnel de l'ambassade des conseils judicieux sur des clients éventuels dans les nombreux pays du monde où nous faisons des affaires. »



Pour de plus amples renseignements sur Wildfire Inc. ou sur ses composantes, communiquez avec le président de Wajax, M. Jim White, par téléphone, au (514) 637-5572, ou par fax, au (514) 637-3985.

## Ouverture aux exportateurs

#### Investissements (Suite de la page 1)

domaines des technologies de l'information et des télécommunications, de l'agriculture et de l'environnement. Au Chili, le Canada jouit d'une excellente réputation pour sa fiabilité en tant que fournisseur de produits et de technologies de pointe, ce qui favorise les possibilités de vente de produits et de services et de transfert de technologie; le Chili compte d'ailleurs à ce jour plus de 50 coentreprises canado-chiliennes.

Les perspectives d'expansion des relations commerciales entre les deux pays sont extrêmement positives. L'image du Canada au Chili a connu un formidable élan en 1995, lorsque M. Jean Chrétien est devenu le premier chef de gouvernement canadien à se rendre au Chili, à la tête d'une délégation commerciale de quelque 250 hommes d'affaires représentant 185 sociétés. Au cours de cette visite, les entreprises canadiennes et chiliennes ont signé 33 ententes valant plus de 1,7 milliard \$, dont 918 millions sous forme de contrats et 846 millions, d'accords de principe. Depuis lors, la valeur réelle des contrats signés a augmenté de 15 %, et 42 % (soit 355 millions \$) des ententes ont été réalisées. Au cours de l'année qui a suivi la visite du Premier ministre (qui s'est déroulée en janvier), les entreprises canadiennes ont annoncé des investissements supplémentaires évalués à 1,3 milliard \$ US.

Pour souligner l'importance que le Canada accorde à ses relations économiques avec le Chili, 6 missions ministérielles, 6 missions de promotion des échanges commerciaux et 2 importantes foires commerciales ont été organisées en 1995. Parmi les séjours officiels, citons celui d'une délégation de gens d'affaires représentant 30 entreprises et associations, menée en mars 1995 par M. Ralph Goodale, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, et une mission relative à l'environnement réunissant 43 sociétés, menée en avril 1995 par M. Jon Gerrard, Secrétaire d'État (Sciences, Recherche et Développement).

#### Hausse du nombre d'ententes et d'accords bilatéraux

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) encourage les relations commerciales avec le Chili sans imposer de restrictions. Les programmes d'assurance de courte durée (plus de 90 millions \$ en 1995) et d'assurance sur les investissements étrangers (près de 82 millions \$) sont les programmes les plus répandus de la SEE. Grâce à trois lignes de crédit négociées auprès des grandes institutions bancaires chiliennes, la SEE offre une gamme de services financiers aux entreprises canadiennes, notamment les prêts directs à l'acheteur, les contrats de crédit-bail, l'achat de billets à ordre, le crédit de préfinancement et le financement de projets.

Le Programme de coopération industrielle est le service le plus utilisé de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) au Chili. Ce programme est axé sur le soutien à la création de coentreprises et sur les études de projets d'investissements mettant l'accent sur la formation

et le transfert de technologie. En 1995, 43 projets étaient en œuvre, totalisant 1,9 million \$ et allant des services géologiques et techniques très spécialisés au développement technologique dans des créneaux particuliers, comme la production automatisée et les logiciels financiers.

Le Canada et le Chili ont en outre signé plusieurs accords et protocoles d'entente au cours de la mission « Équipe Canada » du Premier ministre, y compris l'établissement d'une commission binationale permanente sur les relations politiques, économiques et commerciales entre les deux pays. Le Conseil canadien des chefs d'entreprises a conclu une alliance stratégique avec la Confederación de la Producción y del Comercio afin d'encourager l'établissement de liens directs entre les entreprises dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). En outre, de nouveaux protocoles d'entente ont été conclus dans les domaines de l'environnement, des télécommunications et des transports.

Ces nouvelles ententes s'accompagnent d'un certain nombre d'accords de coopération déjà en place, comprenant les initiatives suivantes :

- L'Association des manufacturiers canadiens (AMC) et la SOFOFA (son homologue chilienne) ont officialisé leurs relations en échangeant plusieurs missions de haut niveau. L'AMC offre, en collaboration avec l'ACDI, un programme de jumelage d'entreprises visant à faciliter le développement à long terme des entreprises canadiennes sur le marché chilien.
- Le CANMET, qui relève de Ressources naturelles Canada, et le CIMM (l'institut chilien des mines et métaux) ont conclu un protocole d'entente en août 1991 en vue de mener des recherches conjointes en technologie minière.
- Le Centre de recherches du Pacifique de Forêts Canada et l'INFOR (l'institut de recherches forestières chilien) ont instauré un programme d'échange de semences.
- Géomatique Canada, qui relève de Ressources naturelles Canada, et l'Instituto Geografico Militar (l'organisme de cartographie du Chili) ont signé un protocole d'entente sur les échanges techniques en décembre 1993.
- L'Association des ingénieurs-conseils du Canada a confirmé un accord d'échange de renseignements et de technologie conclu avec son homologue chilienne, la Asociación de Ingenieros Consultores de Chile, en octobre 1993.

#### Le Canada, le Chili et l'ALENA

Le gouvernement a affirmé sa volonté de rendre le Chili plus compétitif et actif sur la scène internationale par l'adhésion à plusieurs associations bilatérales et multilatérales. Le Chili cherche à renforcer ses relations commerciales avec ses voisins d'Amérique latine, notamment par le biais des négociations actuellement en cours en

Voir page VII - Le Canada