

La diversité en action

Par Campbell Morrison

Partout dans le monde, les délégués commerciaux trouvent des solutions novatrices pour aider les entreprises canadiennes. Que ce soit en exportant des porcs reproducteurs vers la Chine ou en créant un groupe de travail sur l'industrie automobile pour aider les fournisseurs de pièces à faire leur place au Mexique, les délégués commerciaux participent directement à promouvoir la grande variété de produits et services que proposent les entreprises du Canada.

Il n'y a pas de répit pour le Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada. Tous les jours, sur différents marchés à l'échelle de la planète, le SDC fait la promotion des entreprises canadiennes pour que le pays soit plus riche et plus prospère.

« Afin de pouvoir répondre aux besoins de ses clients, peu importe ce qu'ils font et où ils sont, le SDC doit faire preuve de vivacité et de souplesse. Ses activités sont tout aussi diversifiées que les clients qu'il sert », affirme le délégué commercial en chef, Peter McGovern.

Tout le monde sait que le Canada fait l'exportation de porcs, mais pas nécessairement qu'il exporte des porcs reproducteurs vers la Chine, un marché énorme qui ne cesse de prendre de l'ampleur. Cette année, 670 reproducteurs de race seront envoyés vers ce pays, et ce, en partie grâce à l'intuition et à la persévérance de Wang Pei, un délégué commercial en poste à Beijing. Wang, qui a entrevu cette possibilité en 2008, a persévéré malgré les craintes suscitées par la grippe H1N1, qui a amené la Chine à cesser d'importer des porcs vivants.

« C'était la première fois que je travaillais dans le domaine de la reproduction porcine, et je suis heureux d'avoir pu participer à un effort collectif avec mes collègues de Chongqing, de Shanghai et du Gansu, ajoute Wang. Nous avons mis des représentants de l'industrie du Canada en contact avec la société nationale chinoise des céréales, des oléagineux et des produits alimentaires. Qui sait, peut-être avons-nous créé une relation durable. »

De la même manière, William Zhao, qui est délégué commercial à Chongqing, a su tirer parti d'une occasion de mettre une entreprise canadienne au service des priorités chinoises.

En Chine, le bilan énergétique d'un grand nombre d'entreprises laisse à désirer. C'est pourquoi, en 2010, le pays a commencé à promouvoir la passation de marchés pour des services axés sur le rendement énergétique, une approche qui permet aux entreprises de devenir plus efficaces sur le plan énergétique et d'en récolter les avantages financiers et environnementaux. William a communiqué avec des entreprises canadiennes expertes dans ce domaine, puis il a amené l'entreprise québécoise Ecosystem à entrer sur le marché chinois et ensemble, ils ont trouvé un partenaire éventuel : Jiehua Chemical, un des grands fournisseurs de l'industrie du peroxyde, dont l'actif s'élève à près de 1 milliard de dollars. Ecosystem a montré à l'entreprise comment devenir plus efficace. Celle-ci utilise maintenant moins de charbon et diminue ainsi son empreinte carbone. Ecosystem, qui faisait affaire avec le SDC pour la première fois, cherche à conclure d'autres partenariats en Chine.

« En affaires, l'anticipation joue un grand rôle dans la réussite, et notre présence à Chongqing a permis à une entreprise canadienne d'établir un premier contact avec le marché chinois », souligne William.

Au Mexique, le délégué commercial David Valle a appliqué une approche novatrice à l'une des plus grandes industries du Canada, celle de l'automobile. En 2010, il a dirigé la création d'un groupe de travail sur l'industrie automobile dans le but de renforcer la présence des fournisseurs canadiens au sein de l'industrie florissante de l'automobile au Mexique. Le groupe de travail, qui est la voix de l'industrie canadienne au Mexique, compte maintenant 11 membres, y compris des représentants de Magna, WMG, Linamar, Laing, The Woodbridge Group, Martinrea et Platinum Tool.

« Ces entreprises canadiennes jouent un rôle de premier plan dans le secteur de l'automobile du Mexique en pleine croissance, affirme David. Notre rôle au SDC est de réunir tous les acteurs ainsi que les gouvernements et de les amener à s'entraider et à apprendre les uns des autres. Le groupe de travail sur l'industrie automobile fournira conseils et soutien aux entreprises qui souhaitent percer au Mexique. Les perspectives pour les entreprises canadiennes y sont excellentes. »

Le secteur de l'automobile est également dans la mire des délégués commerciaux établis en Allemagne. En effet, le groupe Volkswagen a annoncé la mise en œuvre d'un plan intitulé Mach 18, qui vise à ravir à Toyota son titre de plus grand fabricant automobile



Le délégué commercial Detlef Engler (à droite) aide les entreprises canadiennes à faire de leur passage à la foire commerciale internationale Zuliefererbörse à Wolfsburg, en Allemagne, un séjour fructueux.

du monde d'ici 2018. Un des éléments clés du plan est d'accroître les ventes et la part de marché de Volkswagen en Amérique du Nord, en augmentant la capacité d'assemblage et le recours aux fournisseurs de pièces locaux. Les délégués commerciaux Cliff Singleton, à Munich, ainsi que Detlef Engler et Bruno Wiest, à Berlin, ont convaincu les responsables du plan Mach 18 d'inviter le Canada à participer, en tant que pays partenaire, à la Internationale Zuliefererbörse, une foire commerciale organisée pour les fournisseurs automobiles et qui a eu lieu à Wolfsburg en octobre dernier. Le pavillon du Canada a rassemblé 23 des