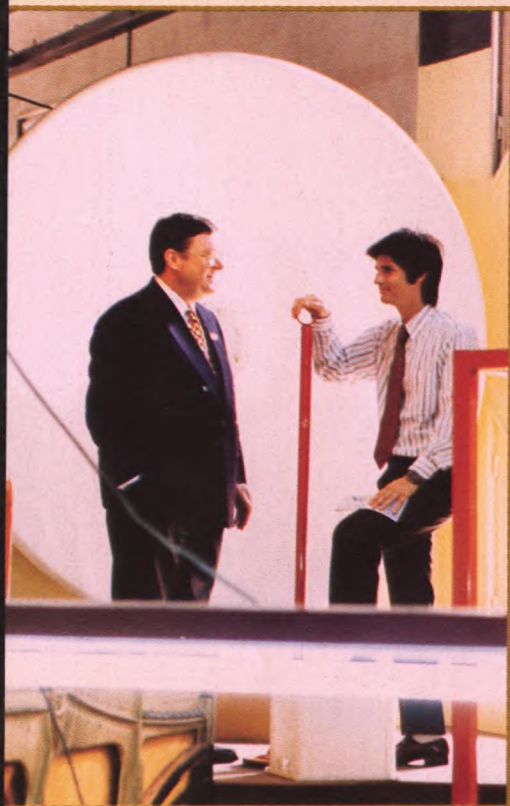




Q

u'ont en commun les « Walk-a-Pets », le matériel de lutte contre les incendies, les systèmes de refroidissement industriels, les logiciels éducatifs interactifs et les TELEtranslators? Ils sont tous produits par de petites entreprises canadiennes qui se taillent une nouvelle clientèle en Amérique latine — grâce en bonne partie à la dernière mission d'Équipe Canada au Mexique, au Brésil, en Argentine et au Chili.



James Marchbank (à gauche), de Science Nord (Sudbury), a fait la promotion des films d'animation et des pièces d'exposition interactives de son entreprise auprès des musées d'Amérique latine.

Les retombées ont été extraordinaires pour nombre d'entreprises ayant accompagné cette mission en janvier 1998. Par exemple, TCC Communications Corporation (Victoria), qui n'emploie que 15 personnes, a signé deux ententes d'une valeur totale de 24 millions \$.

« Les Latino-Américains vouent un grand respect à leurs dirigeants politiques, estime le PDG de TCC Communications, John Grayson. Aussi, lorsqu'ils nous voient avec eux, ils sont impressionnés. Et le fait que nos propres dirigeants nous accompagnent en met plein la vue. »

« Cela nous a fait gagner de six à neuf mois en termes de confiance réciproque », de dire M. Grayson.

Pour cette petite entreprise, la présence des dirigeants politiques a contribué à la conclusion d'ententes visant la vente au Brésil et au Mexique de 40 000 TELEtranslators, un appareil qui sous-titre automatiquement en espagnol les films et émissions de télévision en anglais.

Pour d'autres entreprises, comme le fabricant de jouets en mousse Darnos Enterprises International Ltd. (Cornwallis),

la mission a permis d'élargir considérablement le bassin d'acheteurs potentiels.

Philip Darnos n'aurait jamais pensé que huit ans après avoir émigré de Pologne avec 100 \$ en poche, il participerait à une mission commerciale avec le premier ministre du Canada.

« C'est très important pour moi, dit-il. Cela signifie que mes collègues m'acceptent. Partout ailleurs, il aurait fallu que je connaisse quelqu'un pour participer à une telle mission. Mais au Canada, si vous y mettez l'effort, et si vos produits sont de qualité, vous pouvez réussir. »

M. Darnos n'a pas conclu de contrats pendant la mission, mais il n'est pas déçu. Il voulait établir des contacts, et c'est ce qu'il a fait.

« Il s'agit d'un processus à long terme pour nous, et nous avons plusieurs projets concernant les parcs d'attractions et leurs distributeurs. S'ils se réalisent, comme je le pense, nous allons embaucher environ 50 personnes à Cornwallis. » Cette entreprise de la Nouvelle-Écosse qui fabrique les jouets « Walk-a-Pets » augmenterait ainsi ses effectifs de près de 70 %.



La mission d'Équipe Canada a permis d'élargir considérablement le bassin d'acheteurs potentiels