

Foisonnement d'occasions pour un Winnipegois, habitué des missions d'Équipe Canada

Équipe Canada : exemple de réussite

Même des entreprises établies de longue date qui ont acquis une solide réputation à l'échelle internationale, comme XCAN Grain Pool Ltd. — premier exportateur canadien de colza canola, de lin, d'orge brassicole, de pois, de beaucoup d'autres cultures spéciales et d'ingrédients destinés à l'alimentation animale — peuvent tirer profit des missions d'Équipe Canada.

En sa qualité de responsable des exportations pour le Saskatchewan Wheat Pool et pour Agricore — les deux plus importantes coopératives céréalières de l'Ouest canadien — et d'exportateur accrédité de blé et d'orge pour la Commission canadienne du blé, XCAN a participé à la plupart des missions commerciales d'Équipe Canada, depuis la première qui a eu lieu en Chine en 1994.

Comme l'explique le président-directeur général, M. Kenneth L. Matchett : « Nous faisons déjà des affaires dans les pays qu'Équipe Canada a visités, mais les missions nous ont néanmoins été très utiles. »

Quelles sont donc les raisons qui ont poussé cette entreprise winnipegoise de 29 ans à participer aux missions?

Mieux faire connaître l'entreprise

Lors de la dernière mission, qui s'est rendue en Amérique latine en janvier 1998, les pistes repérées au Brésil, au Chili et en Argentine n'ont donné aucune vente. « Mais au Mexique, affirme M. Matchett, où nous brassions déjà d'importantes affaires, nous avons rencontré de nombreux clients. Même le premier ministre de la Saskatchewan, M. Roy Romanow, a participé à certaines rencontres. » Et il se trouve que 1998 a été une bonne année pour XCAN au Mexique, ses ventes (du canola surtout) y ayant dépassé 90 millions de dollars américains.

« Il est difficile de savoir si ces ventes découlent directement de notre participation à la mission d'Équipe Canada, remarque M. Matchett. Mais le fait est que notre participation a certainement contribué à rehausser notre image. »

D'après M. Matchett, il est plus important encore d'accroître la visibilité d'une entreprise dans des pays comme la Chine, où le gouvernement est beaucoup plus présent que dans d'autres : « Le fait de faire partie d'une mission dirigée par le premier ministre du Canada, les premiers ministres des provinces et les dirigeants territoriaux suscite énormément d'intérêt dans les médias locaux, ce qui accroît le prestige et la crédibilité des entreprises canadiennes participantes aux yeux du pays hôte. »

Toujours en 1998, les ventes d'XCAN à la Chine — essentiellement du colza canola, mais aussi de l'orge brassicole et des pois — ont atteint 190 millions de dollars américains.

« Notre participation à la mission commerciale en Chine en 1994 — la toute première mission d'Équipe Canada — nous a certainement aidés à établir nos titres de noblesse et elle peut très bien avoir eu pour résultat d'accroître les ventes de notre entreprise. »

Des missions bien organisées

M. Matchett ne tarit pas d'éloges sur les missions commerciales d'Équipe Canada, qu'il trouve très bien organisées : « Le

personnel de l'ambassade du Canada dans chaque pays ne ménage aucun effort pour organiser des rencontres avec des gens d'affaires et des clients éventuels. »

Selon M. Matchett, ces missions font grande impression sur les gens d'affaires dans le pays visité : « La présence de politiciens de haut rang et d'intervenants clés du monde des affaires rehausse le prestige des entreprises canadiennes dans les pays visités. Les personnes que nous y rencontrons présument que seuls des gens d'affaires sérieux font partie de ce groupe d'élite, et cette perception renforce notre crédibilité. » D'après M. Matchett, les nombreux contrats signés par les entreprises participantes témoignent de l'intérêt de ces missions.

« S'il est difficile d'établir un lien direct entre nos ventes et ces voyages, affirme-t-il, il est certain que notre participation aux missions d'Équipe Canada a permis à XCAN de rehausser son image sur les marchés visités. »

Et est-ce que cela a permis à la société de réaliser des ventes?

« C'est difficile à dire, répond M. Matchett, mais une chose est certaine, ça n'a pas fait de mal. »

Pour plus de renseignements sur XCAN (la société a des bureaux à Vancouver, Tokyo, Londres, Hong Kong et Sydney), communiquer avec M. Kenneth L. Matchett, président-directeur général, tél. : (204) 949-4500, téléc. : (204) 949-1057.



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la base de données WIN Exports, que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour mettre en valeur le savoir-faire de votre entreprise auprès d'acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopier votre demande au 1 800 667-3802; ou téléphoner au 1 800 551-4946 — (613) 944-4946 à partir de la région de la capitale nationale.