

## LES TRUCS DU MÉTIER

### Un fabricant de moteurs d'aéronef du Québec prend de l'essor en Russie

Moins de deux ans après avoir formé une coentreprise en Russie, Pratt & Whitney Canada (P&WC) a livré ses premiers moteurs d'exploitation aux fabricants d'aéronefs de ce pays.

Ce n'est qu'en novembre 1993 que le fabricant de moteurs d'aéronef de Longueuil s'est associé avec la société Klimov de Saint-Petersbourg pour fournir des moteurs d'aéronef de haute qualité au marché de la Communauté des États indépendants (CEI).

Depuis lors, la coentreprise a mené des campagnes de commercialisation intensives et a reçu une réponse très favorable de clients éventuels.

Les fabricants d'aéronefs Aerorik et Beriev en sont devenus les premiers clients au début de 1995, et plus tard la même année l'appareil régional, le *Beriev Be32K*, équipé d'un moteur P&W/Klimov, a fait une démonstration en vol au salon de l'aéronautique de Moscou.

Par la suite, les moteurs P&W/Klimov seront montés sur des

hélicoptères légers comme le *Kamov K-115* et le *Kazan Ansat*.

#### Comment s'implanter sur le marché russe

« Pour participer pleinement à l'industrie aéronautique russe, » déclare la vice-présidente des Communications de P&WC, M<sup>me</sup> Francine Osborne, « une société doit obtenir

« Quant à P&WC, ajoute Mme Osborne, nous accédons à un marché où une société nord-américaine ne peut pas vraiment s'implanter sans avoir un partenaire local, et avec celui-ci nous avons l'intention de devenir un fournisseur de petites turbines à gaz de premier plan dans la CEI. »

quatre certificats du Registre de l'aviation russe : promoteur, type de moteur, producteur, révision et réparation. »

La coentreprise P&W/Klimov a obtenu en novembre dernier son premier certificat de droits pour l'avia-

tion (promoteur).

#### Avantages réciproques

« P&WC et Klimov tireront un profit égal de cette coopération, annonce Mme Osborne, non seulement en se partageant les recettes mais aussi en augmentant considérablement leurs possibilités d'exportation. De plus, ajoute-t-elle, cette association aidera Klimov à passer des initiatives militaires traditionnelles à des entreprises commerciales. »

La coentreprise aidera aussi la Russie à accéder à une technologie des moteurs de niveau international sans avoir à investir des millions de dollars, ainsi qu'à s'implanter sur le marché mondial de l'aviation civile.

« Quant à P&WC, ajoute Mme Osborne, nous accédons à un marché où une société nord-américaine ne peut pas vraiment s'implanter sans avoir un partenaire local, et avec celui-ci nous avons l'intention de devenir un fournisseur de petites turbines à gaz de premier plan dans la CEI. »

Pour de plus amples renseignements sur la multinationale Pratt & Whitney Canada et ses activités en Russie, communiquer avec sa vice-présidente des Communications, Mme Francine Osborne, tél. : (514) 647-4117, fax : (514) 647-2353.

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi  
Rédacteur délégué : Don Wight  
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs  
Mise en page : Yen Le  
Publication : Boîte Noire

Tél. : (613) 996-2225  
Fax : (613) 992-5791  
Courrier électronique : canad.export@extott07.x400.gc.ca  
Tirage : 40 000 exemplaires.

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CANADEXPORT.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communication sur le commerce (BCT).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BCT), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Région extrême-orientale de la Russie :

### Succès d'une mission agroalimentaire qui sera suivie d'une seconde

Une mission canadienne sur le commerce agroalimentaire, d'une durée de cinq jours, organisée dans la région extrême-orientale de la Russie à la fin de mars 1996, devrait être suivie d'une mission semblable plus tard cette année.

Depuis que la mission a eu lieu, des ventes modestes de produits alimentaires ont été enregistrées. Par ailleurs, une société canadienne devait revenir dans la région pour y discuter de la possibilité d'y établir une coentreprise.

Après la mission, l'ambassade du Canada à Moscou a pris connaissance que l'immeuble (d'une superficie de 760 m<sup>2</sup>) dans lequel doit se tenir une nouvelle foire commerciale, à Vladivostok, devait être équipé de meubles et de cloisons pour les stands.

L'ambassade a également constaté que la région s'intéressait à la technologie canadienne de fabrication de portes et de fenêtres et qu'on désirait y importer d'autres matériaux de construction canadiens.

#### Retombées de la mission

La mission a permis aux sociétés canadiennes d'approfondir la dynamique du marché de la région extrême-orientale de la Russie.

En plus de prendre part à une séance d'information sur la situation économique dans la région, la délégation a rencontré divers fonctionnaires du gouvernement et, à Khabarovsk, des cadres de l'Association de coopération commerciale

avec les pays de la région de l'Asie-Pacifique.

Elle a également assisté, à Vladivostok, à une réunion de la Chambre de commerce et de l'industrie Primorsk. Elle a en outre visité des marchés publics, des comptoirs alimentaires, plusieurs usines de transformation des aliments et un institut de formation du secteur alimentaire et, à Khabarovsk et à Vladivostok, elle a rencontré des dirigeants d'entreprises de transformation d'aliments, des distributeurs, des cadres de maisons de commerce et des importateurs.

Les membres de la délégation ont également fait des exposés sur leurs produits et sur leur désir de s'associer à des sociétés de la région extrême-orientale de la Russie.

#### Intérêts divers

Les sept sociétés qui ont pris part à la mission de mars s'intéressaient à toute une gamme de secteurs d'activité.

Une entreprise désirait établir une coentreprise dans le secteur de la pêche à la crevette. Les autres ont vanté les mérites de leurs produits et services tels : moissonneuses-batteuses, produits du bœuf, poulet déli et produits à base de porc, pommes de terre de consommation, pommes de terre de semence, produits à base de pommes de terre et techniques de culture de la pomme de terre, matériel pour miniboulangerie, techniques boulangères et farine, légumes congelés, pommes de terre frites et jus.

#### Organisateurs de la mission

La mission, à laquelle participaient des représentants de l'Association des exportateurs canadiens et du ministère de l'Agriculture de l'Alberta, était organisée par l'ambassade du Canada à Moscou, qui a reçu l'aide du Corps démocratique des citoyens de Khabarovsk et du Centre d'aide aux entreprises de l'USAID, de Vladivostok.

La mission organisée à Khabarovsk et à Vladivostok s'est tenue sous les auspices du Programme des nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) du gouvernement du Canada. Ce programme vise avant tout à renseigner les sociétés canadiennes sur les nouveaux marchés. Les missions effectuées dans le cadre du Programme NEXOS ne sont pas censées produire des ventes sur-le-champ, mais, à la suite de la mission de mars, plusieurs expéditions ont été faites vers la région extrême-orientale de la Russie.

#### Personne-ressource

Le gouvernement du Canada envisage d'organiser, plus tard cette année, une mission de suivi NEXOS vers la région extrême-orientale de la Russie pour le secteur agroalimentaire.

Les parties intéressées et désireuses d'obtenir des renseignements additionnels peuvent communiquer avec M. Ben Gailor, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, à Ottawa, tél. : (613) 992-8590, fax : (613) 995-1277, courrier électronique : ben.gailor@extott04.x400.gc.ca



**WIN Exports — À la recherche de débouchés extérieurs?**  
Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Télécopiez votre demande sur papier à en-tête au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078.