

LES TRUCS DU MÉTIER

Une entreprise de Calgary se taille une place dans le secteur néo-zélandais de l'électricité

« Ce sont nos employés et nos clients, et non nos biens matériels, qui constituent nos meilleurs atouts. » Alan Moon, président, TransAlta Energy Corporation

Avec des actifs dépassant les 5 milliards de \$, TransAlta, producteur et distributeur d'électricité établi à Calgary, est sur le point de devenir un intervenant important dans le secteur néo-zélandais de l'énergie. C'est ce que présagent les acquisitions effectuées jusqu'à maintenant.

En 1992, la société a formé une coentreprise avec Mercury Energy d'Auckland dans le but de construire une centrale électrique de 114 mégawatts à South Auckland, au coût de 100 à 150 millions de \$ néo-zélandais. Par la suite, TransAlta a pris une participation de 20% dans la société EnergyDirect située à Lower Hutt, à la fin de novembre dernier, pour 50 millions de \$ NZ, et a ensuite acquis, en décembre, 49 % des actions de Capital Power, producteur d'électricité de la ville de Wellington, au prix de 120 millions de \$ NZ. La société albertaine a aussi conclu un accord de coentreprise avec Fletcher Challenge; elle a fait une offre en vue d'acheter, pour un milliard de \$, du gaz naturel extrait du champ de Maui de la société publique d'électricité, ECNZ, et a soumissionné dans le cadre du projet de centrale électrique alimen-

tée au gaz d'ECNZ, à Stratford, estimé à 400 millions de \$ NZ.

Le président de TransAlta, attribue le succès de son entreprise à trois facteurs : des frais d'exploitation peu élevés, sa volonté d'offrir un service à sa clientèle et son engagement envers la collectivité.

Après consultations avec les actionnaires néo-zélandais de Capital Power, TransAlta nommera un ou deux dirigeants canadiens au conseil d'administration. D'autre part, les dirigeants de TransAlta et de Capital Power pourront profiter de programmes d'échange organisés à leur intention pour se familiariser avec la technologie de leur firme respective.

« Nous aurons toujours besoin de partenaires en Nouvelle-Zélande. Les actionnaires néo-zélandais occuperont toujours une place dans la gestion de l'entreprise. Leur

participation pourra prendre diverses formes, mais elle constitue l'élément fondamental de notre approche, déclare M. Moon. Nous ne voulions pas prendre une position dominante, ce n'était pas notre but, nous allons partager la gestion avec les gens de Capital Power », ajoute-t-il.

TransAlta a choisi de réaliser des investissements d'une telle ampleur à cause, notamment des similarités culturelles entre les deux pays et de la déréglementation du secteur de l'électricité lancée par le gouvernement. « Les perspectives de croissance sont bien meilleures dans un marché déréglementé », conclut M. Moon.

Avez-vous une histoire de réussite à raconter, ou des conseils à offrir sur la façon d'entrer sur les marchés étrangers? CanadExport publiera les textes les plus dignes d'intérêt.

Marchés naissants

Nouvel accord SEE/BERD

Les entreprises canadiennes intéressées par les marchés naissants de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est auront désormais un meilleur accès au financement, selon Paul Labbé, président et chef de la direction de la SEE.

Le nouvel accord, conclu en décembre dernier entre la SEE et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) aidera les entreprises canadiennes à la recherche de projets en Europe centrale et en Europe de l'Est à être plus concurrentielles. L'accord établit un cadre officiel de référence pour la sélection, l'évaluation et la gestion des projets cofinancés, ce qui ouvre la voie à une participation accrue des exportateurs canadiens. La SEE accordera des garanties sur les prêts, sur les crédits et sur les titres de participation dans le cadre de projets financés par la BERD.

CANADÉXPURT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur : Don Wight
Mise en page : Don Wight
Publication : LEAHY C&D

Tél. : (613) 996-2225
Fax : (613) 992-5791
Tirage : 38 500 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 CANADÉXPURT.

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