

## LES TRUCS DU MÉTIER

### Énormes débouchés en Inde

(Suite de la page 2)

une société indienne.»

La société a, par ailleurs, obtenu une meilleure connaissance de l'économie indienne, en plus de découvrir que nombre de sociétés indiennes sont maintenant visées, ou sur le point de l'être, par la norme de qualité ISO-9000.

Selon M. Jeyanayagam, cela rehausse la confiance des sociétés canadiennes lorsqu'elles ont à faire avec leurs homologues indiens qui sont maintenant visés par les mêmes normes que celles qu'on accepte couramment en Amérique du Nord et en Europe.

La Chalmers a également fait des rencontres très utiles, auxquelles elle devra donner suite, dans les trois autres pays visités.

« En plus d'avoir participé à l'Équipe Canada, nous avons aussi obtenu, de dire M. Jeyanayagam, une subvention de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) pour faire une étude de marché qui devrait nous permettre de trouver le bon fabricant en Inde. »

#### Le potentiel de l'Inde

Étant donné que la société Chalmers, qui existe depuis 25 ans, exporte déjà 60 % de sa production vers les États-Unis, pourquoi s'intéresse-t-elle à un pays aussi lointain que l'Inde?

C'est à la suite de sa restructuration en 1992 que Chalmers a décidé de rechercher plus activement des marchés à l'étranger.

« L'Inde, qui compte près d'un milliard d'habitants, représente un marché potentiel énorme pour nous, affirme avec assurance M. Jeyanayagam et, de là, nous pourrions aller en Chine. »

Il signale en outre que, grâce à des changements survenus récem-

ment en Inde, les investisseurs étrangers peuvent maintenant avoir une participation supérieure à 51 % dans une société de ce pays.

« Notre grande priorité à présent est de fonder une coentreprise et de nous concentrer sur la commercialisation de notre produit », ajoute-t-il.

#### La force de l'entreprise

Les systèmes de suspension à ressorts de caoutchouc, qui sont uniques en leur genre et ont été brevetés, ont remporté tellement de succès dans tous les secteurs du marché des camions et des remorques qu'on s'en sert maintenant pour d'autres véhicules, comme les camions-benne, les fourgons, les camions-citerne, les camions à ordures, les grumiers et les balayeuses.

Chalmers est devenu le premier fournisseur de suspensions de l'industrie des balayeuses, mais ce n'est pas tout. Ses recherches lui ont également permis de réaliser des percées sur les marchés du béton, des champs de pétrole et du ravitaillement en carburant des aéronefs.

Ces marchés se trouvent en Europe, au Moyen-Orient (installations de forage pétrolier au Koweït), en Nouvelle-Zélande et en Australie. Aujourd'hui, l'Australie représente à elle seule près de 3 % des exportations de Chalmers, alors que cette entreprise n'y est active que depuis un an à peine.

À la suite de la restructuration effectuée en 1992, laquelle a augmenté le rapport coût-efficacité, les ventes annuelles ont fait un bond de 35 %, passant de 3 millions \$ de dollars en 1992 (avec un effectif de 25 personnes) à 8 millions \$ en 1995 (avec un effectif de 31 personnes

seulement). Cela a permis à Chalmers de se retrouver dans la liste, publiée par le *Financial Post*, des 50 entreprises les mieux gérées au Canada en 1995.

Comme l'a si bien dit M. Jeyanayagam : « Nous consacrons tous nos efforts à la fabrication d'un produit de première qualité et à la prestation d'un service sans faille au consommateur. »

Le but de l'entreprise est d'atteindre un chiffre d'affaires de 10 millions \$ d'ici deux ans, principalement en augmentant le commerce à l'échelle internationale.

« Pour atteindre ce but, nous devons, comme n'importe quelle entreprise, rappelle M. Jeyanayagam, faire preuve de beaucoup de patience, travailler très fort, nous rendre deux ou trois fois par an dans les pays qui nous intéressent et retenir les services d'un agent local en qui nous avons confiance et qui peut non seulement mettre en place nos activités locales, mais aussi nous aider à réagir plus vite que nos concurrents. »

Parmi les autres facteurs de succès sur lesquels Chalmers mise beaucoup, mentionnons les suivants : favoriser l'innovation et l'excellence; être à l'écoute des besoins des clients; augmenter le nombre de clients pour se constituer une clientèle acquise importante; créer et entretenir des liens avec les principaux clients et fournisseurs tels que ces derniers deviennent en quelque sorte des partenaires; et obtenir des créneaux sûrs.

Pour de plus amples informations au sujet de la société Chalmers et de ses produits, on est prié de communiquer avec M. Joseph Jeyanayagam, chef des services financiers. Tél. : (905) 790-1312; fax : (905) 790-0132.

# CANADEXPORT



## Le point sur le Chili

### Croissance économique et ouverture

Le Chili a enregistré un taux de croissance économique moyen de 6 % pendant 12 années consécutives, ce qui en fait l'un des marchés les plus ouverts et les plus dynamiques d'Amérique latine. Les réformes politiques des années 1970 et 1980 ont contribué à la réussite économique du Chili, donnant naissance à un secteur privé énergique et axé sur les exportations. L'économie ouverte du Chili (dont les barrières à l'importation sont pratiquement inexistantes) et l'accueil réservé aux investisseurs étrangers ont joué un rôle déterminant dans l'augmentation des possibilités d'échanges et d'investissements s'offrant aux entreprises canadiennes.

#### Relations commerciales et investissements

Au cours de la dernière décennie, les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et le Chili ont connu une croissance supérieure à 100 %, passant de 202,4 millions \$ en 1983 à 552,5 millions en 1994, soit leur plus haut niveau. De janvier à novembre 1995, les échanges entre les deux pays avaient déjà atteint 528,7 millions \$. Depuis 1983, les exportations canadiennes de blé, de machines pour l'industrie des pâtes et papiers, de matériel de télécommunication et d'exploitation minière, de pièces automobiles et de produits sidérurgiques ont augmenté de plusieurs centaines de points de pourcentage.

En 1994, les exportations canadiennes vers le Chili s'élevaient à 314,4 millions \$, enregistrant une croissance de presque 50 % par rapport à 1993. Selon les estimations, les exportations canadiennes de 1995 ont augmenté d'environ 23 %, effectuant une forte percée dans le domaine des produits à valeur ajoutée, comme la machinerie et le matériel de télécommunication.

Seul pays d'Amérique latine à afficher une « cote de solvabilité A », décernée par Standard and Poors, et le premier à obtenir un « A1 » de l'agence de cotation européenne IBCA, le Chili a attiré en 1994 des investissements étrangers effectifs totalisant un record de 4,3 milliards \$ US. Les investissements canadiens

sont montés en flèche au cours des quatre dernières années, notamment dans les secteurs des minéraux et des produits chimiques, faisant du Canada l'un des plus grands investisseurs étrangers au Chili.

En juillet 1995, les investissements réels du Canada dans ce pays s'élevaient à 2,4 milliards \$, alors que l'ensemble des investissements réels et prévus se montaient à 7,5 milliards. Outre l'industrie minière où les capitaux se dirigeaient traditionnellement, d'autres marchés, comme celui de l'énergie, le domaine bancaire et les communications commencent à attirer l'attention des investisseurs internationaux. Au chapitre des investissements effectifs, le Canada arrive largement en tête des autres pays, se classant deuxième après les États-Unis.

Les activités commerciales du Canada au Chili se concentrent dans les secteurs minier, forestier et énergétique, ainsi que dans les

Voir page III - Investissements

### Perspectives économiques positives

En 1995, le produit intérieur brut (PIB) a enregistré une hausse de 8,4 %, contre 4,3 % en 1994; il devrait afficher une croissance de 6,5 % en 1996. Le taux d'inflation est passé de 8,9 % à 8,2 % entre 1994 et 1995 - son niveau le plus bas depuis 1960 - et il devrait encore diminuer pour atteindre 6,5 % en 1996. En outre, le taux de chômage a chuté de 5,4 % à 4,9 % en 1995.

Les politiques budgétaires rigoureuses et saines du Chili ont créé un climat propice aux investissements, tant pour les sociétés chiliennes qu'étrangères. En 1995, les dépenses en immobilisations ont atteint un niveau sans précédent (30,7 % du PIB), avec une moyenne annuelle de 28,1 % au cours des six dernières années. En 1995, les investissements étrangers représentaient 6 % du PIB; 33,8 % de l'ensemble des investissements autorisés au Chili provenaient du Canada, en hausse de presque 200 % par rapport à 1994.

Le revenu annuel moyen par habitant a enregistré une hausse régulière de 3 % à 4 %. En outre, le gouvernement a adopté un programme de six ans visant à accroître ce revenu de 50 % d'ici l'an 2000. Le PIB moyen par habitant s'élevait à 4 500 \$ US en 1995, alors que le salaire réel devrait légèrement augmenter, la hausse passant de 4 % en 1995 à 4,2 % en 1996.

SÉRIE SUR L'AMÉRIQUE LATINE	
19 FEVRIER	BRESIL, ARGENTINE, COLOMBIE, PEROU
4 Mars	Carabes
18 MARS	CHILI
15 AVRIL	MEXIQUE