

**L**es gravures laminées d'Impressions Artissimo Inc., montées sur des cadres de bois et prêtes à être accrochées, sont offertes dans une vingtaine de catégories, comprenant chacune quelque 40 images. Cette entreprise montréalaise créée en 1998, qui achète les droits

Normalement, la marge de crédit individuelle accordée n'est pas permanente. Or, dans ce cas-ci, il ne s'agit pas d'une commande unique par un acheteur en particulier, mais d'une série de commandes provenant de plusieurs acheteurs.

# Des exportations font bonne impression

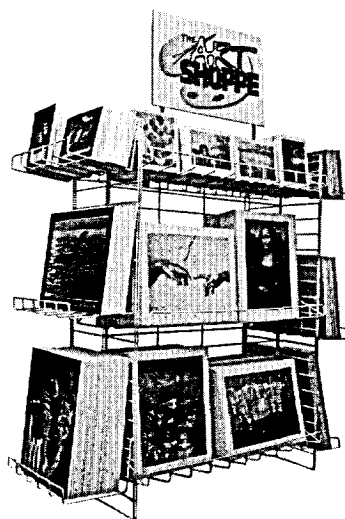
des œuvres qu'elle imprime, exporte près de 90 % de sa production, principalement vers les États-Unis, mais aussi vers le Mexique et d'autres marchés étrangers.

Artissimo vend des gravures à plus de 20 détaillants et grossistes aux États-Unis, notamment des géants comme Ames, General Textiles, Menard, Ocean State Jobbers, Meijer, ainsi que Wal-Mart à Porto Rico.

« Devoir recommencer à zéro chaque fois que je reçois une commande de Wal-Mart prendrait beaucoup de temps, » explique le président d'Artissimo, M. Michael Chaimberg. « C'est pourquoi nous avons contacté la Corporation commerciale canadienne (CCC) en vue d'établir un compte global. [La gestionnaire de programme] M<sup>me</sup> Sue Elgar a modifié les règles du jeu et le résultat a été une franche réussite. Nous avons en fait servi de cobaye. »

## À noter

Voici les nouvelles coordonnées de Digital Port Control (Canadexport, 15 février 2001) : tél. : (604) 484-2115, téléc. : (604) 408-2092, courriel : info@digitalportcontrol.com



Selon M. Daniel Sevigny, gestionnaire de projets du Programme de paiements progressifs (PPP), il n'y a pas de montant maximum, parce que le projet est fondé sur les commandes de divers acheteurs, de sorte que le contrat est en hausse constante et que la marge de crédit est constamment renouvelée. « L'entente a commencé en novembre 1999 et, jusqu'à maintenant, Artissimo a fait affaire avec 22 acheteurs par l'entremise du Programme. »

Il ne s'agissait pas simplement d'un cas unique en son genre, mais aussi d'une situation urgente : les commandes devaient être livrées à plusieurs grands magasins américains avant Noël. Les parties en cause — la CCC et la Banque Toronto-Dominion — ont dû agir vite,

## DES SOLUTIONS COMMERCIALES POUR NOS EXPORTATEURS



La Corporation commerciale canadienne (CCC) est un organisme de vente à l'exportation du gouvernement du Canada. Elle offre un accès privilégié aux marchés de l'aérospatiale et de la défense des États-Unis et se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers.

Les exportateurs canadiens qui font appel à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés et bénéficient d'un avantage concurrentiel en raison de l'expérience de la CCC en matière de passation de contrats et de sa formule unique de garantie d'exécution des marchés offerte par le gouvernement.

La CCC peut faciliter les ventes à l'exportation, et ses efforts permettent fréquemment aux exportateurs d'obtenir une dispense de caution de bonne exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables.

Au besoin, la CCC fait office de maître d'œuvre pour les opérations intergouvernementales et permet d'obtenir un financement des exportations avant livraison auprès de sources commerciales.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, sans frais : 1 800 748-8191, téléc. : (613) 947-3903, courriel : info@ccc.ca internet : www.ccc.ca

sans quoi Artissimo aurait perdu des ventes pour plus de 750 000 \$US.

« Au départ, j'avais une marge de crédit modeste à la Banque Toronto-Dominion, de dire M. Chaimberg. Mais j'avais beaucoup d'espoir et une grosse commande en poche. » La banque avait confiance dans l'entreprise, mais ne pouvait pas l'aider en vertu des arrangements en place. La CCC est intervenue et Artissimo a pu obtenir un gros contrat qu'elle n'aurait pas pu gérer seule.

La suite est l'histoire d'une réussite typique. « Nous avons emménagé dans des locaux immenses et avons aujourd'hui un effectif de 50 à 80, » explique M. Chaimberg.

« Une fois que le PPP a été en place, tout a bien marché, ajoute M. Chaimberg. Nous n'avons eu aucun problème. Je ne suis pas limité — si je reçois une commande de 5 millions \$, je peux y répondre. Le fait de pouvoir prospecter des clients en sachant que nous avons les ressources requises est extraordinaire. »

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique Vente à l'exportation et gestion de contrats.)