

Un nouveau réseau pour l'industrie du bâtiment et des infrastructures

Expo-Rencontre Contech ltée, un organisme visant à promouvoir les interactions commerciales entre les divers intervenants de l'industrie

de la construction, mettait récemment sur pied le Réseau des grands partenaires et des grands exportateurs.

Regroupant les fournisseurs de tous

les secteurs de l'industrie sous un seul et même toit, le Réseau veille avant tout à fournir aux maîtres d'oeuvre de projets internationaux un accès rapide et efficace aux petites et moyennes entreprises (PME) aptes à exporter.

C'est d'abord par le biais d'un système d'information spécialisé que le Réseau vise, entre autres, à maximiser les activités de « sous-traitance » dans l'industrie du bâtiment et des infrastructures et à contribuer à l'essor de nouvelles occasions d'affaires entre PME canadiennes, individus et grandes sociétés du pays déjà présentes sur la scène internationale.

Le gouvernement canadien s'est associé au Réseau par l'entremise d'une contribution financière accordée par le Bureau fédéral de développement régional (BFDR-Q) dans le cadre du programme IDÉE-PME. Au nombre des autres partenaires affiliés au projet, mentionnons également le ministère québécois de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et la Caisse de dépôt et de placement du Québec.

Pour plus d'information sur le Réseau des grands partenaires et des grands exportateurs, communiquer avec M. Jasmin Girard, directeur de projet, Expo-Rencontre Contech, tél. : (514) 646-1833, fax : (514) 646-3918, courriel : girard@contech.qc.ca

CanadExport EN DIRECT
<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newslet/canex>

1997 : une année sans pareille pour la SEE

En 1997, grâce à l'appui de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), les exportateurs canadiens ont réalisé des ventes et des investissements à l'étranger totalisant 28,6 milliards \$. Ce montant représente le dépassement de presque tous les objectifs de rendement de la SEE, d'après les résultats de fin d'année publiés au début de février.

La Société, qui fournit aux exportateurs des services financiers et de gestion des risques, a servi plus de 3 700 clients, ce qui représente une hausse de 18 % par rapport à l'année précédente. Le montant des affaires réalisées en 1997, soit 28,6 milliards \$, correspond à un accroissement de 30 % et les revenus nets sont passés de 16 à 128 millions \$.

« Les résultats obtenus par la SEE montrent qu'elle a bien réussi à aider les entreprises canadiennes à prendre de l'expansion et à prospérer par le commerce international, en plus d'avoir parallèlement acquis une capacité financière plus grande devant lui permettre de fournir à ses clients une protection contre les risques futurs, » a affirmé le président et directeur général de la SEE, M. A. Ian Gillespie.

En 1997, le nombre de petites et moyennes entreprises ayant reçu un appui de la SEE a augmenté de 20 % et la valeur de leurs exportations s'est accrue de 23 % par rapport à celle de l'année précédente, passant ainsi à 4,8 milliards \$. Les petites entreprises représentent plus de 85 % des clients de la SEE.

Bon nombre des petites entreprises clientes de la SEE, dont 136 d'entre elles l'an dernier, ont porté leurs chiffres d'affaires annuels à plus de un million \$ depuis le début de leur relation avec la SEE. « Nous estimons qu'il s'agit là d'une indication de la croissance que peuvent connaître les petites entreprises lorsqu'elles décident de se lancer sur les marchés étrangers, » a ajouté M. Gillespie.

Parmi les autres résultats exceptionnels à souligner, mentionnons une hausse de 2,1 milliards \$ des actifs qui sont passés à 11,8 milliards; une hausse du passif éventuel qui est passé de 7,4 milliards \$ à 8,7 milliards; une augmentation de 51 % du nombre de demandes réglées (pour un total de 1 416), bien que la valeur en dollars de ces demandes ait passé de 60 millions \$ en 1996 à 43 millions.

« La crise économique qui a récemment secoué l'Asie met en relief l'importance de la SEE lorsqu'il s'agit d'aider les entreprises à atténuer les risques financiers qu'entraînent les activités à l'étranger, a expliqué M. Gillespie. Pour stimuler le plus possible l'exportation, la SEE doit pouvoir évaluer les risques et dégager les occasions d'affaires pouvant se présenter lorsque les conditions sont incertaines. Vu la détérioration des conditions de crédit en Asie, nous avons prévu des réserves supplémentaires. »