

## UNE RÉUSSITE HORS PAIR

**Les missions d'Équipe Canada junior ouvrent des portes aussi bien aux jeunes entrepreneurs qu'aux entreprises canadiennes.**

C'est au printemps dernier que Candice Bazinet a commencé à frapper aux portes des entreprises de biotechnologie d'Ottawa. Elle proposait alors de les représenter et de vendre leurs produits en Chine et à Hong Kong.

Les clients potentiels de M<sup>me</sup> Bazinet, comme le vice-président des ventes et du marketing de DNA Genotek, Toby Shannan, se sont d'abord montrés sceptiques à l'écoute des arguments de cette étudiante de 24 ans de la Faculté des sciences de l'administration de l'Université d'Ottawa. Toutefois, M. Shannan, dont l'entreprise vend des appareils pour la collecte de l'ADN aux scientifiques et aux chercheurs qui s'intéressent à la structure moléculaire des maladies, s'est vite laissé convaincre par la maîtrise qu'avait M<sup>me</sup> Bazinet de son sujet. « Après quelques minutes, j'ai tout de suite compris qu'elle pouvait venir à bout de tout. »

Originaire de Blind River, en Ontario, Candice Bazinet fait partie de ces milliers de jeunes Canadiens de 16 à 25 ans qui se sont lancés sur les marchés internationaux grâce à Équipe Canada junior (ECJ). Depuis 14 ans, ce programme de partenariat entre les secteurs public et privé, mis en œuvre avec le concours de Commerce international Canada, permet aux jeunes d'acquérir les compétences, les connaissances et l'expérience nécessaires pour soutenir la concurrence dans une économie mondiale.

Le programme comprend plusieurs facettes. Par exemple, de jeunes exportateurs sont appelés à se joindre aux missions commerciales canadiennes menées sous l'égide du premier ministre ou du



Nils Engelstad à la place Tiananmen à Beijing en 2005, lors d'un stage bénévole au sein d'une mission d'Équipe Canada junior : Aller au-delà des frontières.

photo : avec la permission de Nils Engelstad

ministre du Commerce international. À cela s'ajoutent les missions bisannuelles d'ECJ, à l'occasion desquelles des jeunes comme Candice Bazinet se rendent sur des marchés étrangers dans le but de rencontrer des dirigeants de l'industrie et du gouvernement et d'évaluer les débouchés pour le compte d'entreprises qu'ils représentent en préparant une étude de marché à leur retour.

« Nous avons donné à Candice une liste de 24 contacts à Hong Kong, ce qui lui a permis de rédiger un rapport à la fois exhaustif et impressionnant », se souvient Toby Shannan, ajoutant que DNA Genotek a conclu au moins un contrat dans le prolongement direct des efforts de la jeune représentante.

D'après Amy Giroux, qui dirige Vision internationale, l'organisme chargé d'administrer le programme d'ECJ, le choix des participants aux missions d'ECJ repose sur un processus où la concurrence est très vive. Ainsi, pour la mission au Brésil qui a eu lieu du 11 au 27 août 2005, seulement 35 des 500 candidatures ont été retenues. Pour participer, les jeunes candidats doivent d'abord se présenter dans un bref énoncé de 50 mots et décrire leurs compétences, leur approche et le secteur auquel ils s'intéressent. Une fois leur candidature acceptée, ils doivent recueillir 4 000 \$, soit une contribution équivalente à celle du programme, pour l'organisation de la mission, et cela, en se faisant engager comme consultants par des entreprises des secteurs concernés.

« Ces visites impromptues nous obligent à nous mettre sur la brèche, mais elles nous enseignent une leçon importante en ce sens qu'elles nous permettent de montrer que nous pouvons apporter une "plus-value" », d'affirmer

Nils Engelstad, de London, en Ontario. En 1998, alors qu'il n'était âgé que de 18 ans, le jeune Nils a convaincu une entreprise d'ingénieurs-conseils de London, Hetek Solutions, de payer ses frais de déplacement en vue de la mission d'ECJ en Malaisie et en Thaïlande.

« Nous voulions nous implanter sur le marché malaisien et cela représentait une excellente occasion, déclare de son côté le président de Hetek Solutions, Wayne Hennigar. Nils s'est montré très dynamique et nous avons été impressionnés par ses antécédents. » En fait, l'été suivant, l'entreprise l'a engagé en qualité de chercheur en matière de débouchés à l'étranger.

Candice Bazinet, pour sa part, a elle aussi trouvé un emploi dans l'une des trois entreprises qui ont financé sa participation récente à la mission d'ECJ. C'est ainsi qu'elle aide une nouvelle entreprise de biotechnologie à se préparer à prendre pied sur les marchés. « Après toutes les visites impromptues menées dans le cadre d'ECJ, il m'est beaucoup plus facile de me présenter aux entrevues pour l'obtention d'un emploi », ajoute-t-elle.

Quant à Nils Englestad, qui termine actuellement un diplôme de droit à l'Université de Windsor et continue à faire du bénévolat pour les centres de formation et les missions d'ECJ, il estime que le programme amène les participants à se rendre compte que « tout a une portée mondiale [...] on se tourne automatiquement vers les possibilités qui existent au-delà des frontières ». ♣

**Pour plus de détails sur Équipe Canada junior, voir le site de Vision internationale à l'adresse [www.gvconnects.com](http://www.gvconnects.com).**