

EXEMPLES DE RÉUSSITES

Autocar Dupont

La CCC fait continuellement preuve de souplesse pour la réalisation d'affaires sur de nouveaux marchés pour le compte d'une variété de clients. On peut citer le cas d'Autocar Dupont Inc., une petite entreprise familiale installée à Québec.

De 1946 à 1992, l'entreprise a fourni des autocars de tourisme à des clients satisfaits partout au Canada. Depuis, elle a construit des trolleybus de grande qualité destinés à l'industrie du tourisme.

Au dire du directeur général d'Autocar Dupont, M. Jean Dupont, « Nous avons pris contact avec la CCC à la suite d'une rencontre avec le représentant de la CCC pour la région de Québec. »

L'entreprise envisageait la vente de trois autobus, d'une valeur de 700 000 \$, à un acheteur municipal, soit la ville de Gatlinberg, dans le Tennessee.

Fournisseur d'autobus auprès d'un grand nombre de municipalités du Canada, Dupont ne s'inquiétait nullement de ne pas pouvoir livrer la marchandise. Toutefois, le marché américain présentait certains défis.

« N'ayant jamais réalisé des ventes d'exportation, » admet M. Dupont, « l'entreprise ne connaissait pas les modalités et les conditions particulières des contrats d'exportation. »

Le client, qui avait demandé des soumissions en régime de concurrence, tenait à ce que les soumissionnaires déposent un cautionnement d'exécution de 100 %.

Bien qu'il arrive souvent que la CCC puisse amener un acheteur à renoncer à un cautionnement d'exécution, l'acheteur a refusé d'y renoncer dans le cas présent, car cela aurait conféré un avantage concurrentiel à un seul soumissionnaire.

La CCC a toutefois réussi à regrouper un certain nombre d'éléments de manière à assurer la réalisation de ce projet.

Pour assurer la mise en place

du cautionnement d'exécution, la CCC a communiqué avec la Société pour l'expansion des exportations (SEE), qui a consenti à déposer le cautionnement d'exécution, à condition que la CCC consente au préfinancement des expéditions par le truchement de son Programme de paiements progressifs.

La CCC a accepté d'appuyer le projet et a offert des paiements progressifs à Dupont, par l'entremise de la banque de l'entreprise, ce qui a permis de financer les travaux en cours. Ainsi, la CCC a su réduire au minimum les risques dans l'intérêt de toutes les parties au projet.

Ce projet a nécessité l'intervention très présente de la CCC pour assurer la mise en place de modalités et de conditions contractuelles qui soient acceptables, et ce tant par l'acheteur américain que par Dupont.

En tout, il a fallu près de six mois pour finaliser ce projet. Durant cette période, des agents de la CCC ont participé à des visites d'installations

pour rassurer l'acheteur américain qu'il traitait avec un constructeur de produits de qualité jouissant d'appuis solides sur le plan contractuel.

Cette première expérience sur un marché étranger a donné confiance à Dupont sur le plan de son potentiel d'exportation. Par conséquent, l'entreprise envisage maintenant d'autres contrats éventuels avec des municipalités américaines, et se propose d'avoir recours de nouveau aux services de la CCC pour obtenir de nouveaux contrats en perspective.

De déclarer M. Dupont : « Nous soutenons que notre position concurrentielle est dorénavant plus forte en raison de notre partenariat avec la CCC. On ne peut trop insister sur la valeur de son aide lorsqu'on n'a aucune expérience sur les marchés d'exportation. »

Pour tout renseignement sur Autocar Dupont, communiquer avec son directeur général, M. Jean Dupont, tél. : (418) 649-9226, fax : (418) 529-3830.

Geotechnical Testing Equipment

La vente récente d'un produit canadien sans pareil à l'Université d'Osaka, au Japon, démontre comment l'intervention de la CCC peut offrir aux fournisseurs canadiens des modalités de paiement avantageuses, des négociateurs qualifiés, et les aider à nouer de meilleures relations avec des clients étrangers.

Geotechnical Testing Equipment, de Langley (C.-B.), produit les appareils d'essais pédologiques les plus sophistiqués au monde.

Le matériel sert à tester des échantillons de sol « profond » non remué pour déterminer la stabilité du sol en vue de la construction de structures imposantes comme des ponts suspendus, des immeubles en hauteur et des autoroutes, surtout dans les régions où les tremblements de terre sont fréquents.

« La transaction devait se

produire conformément à une lettre de crédit irrévocable, » de déclarer le président de Geotech, M. Fred Zurkirchen, « mais la CCC a exercé des pressions pour obtenir un paiement rapide vu que le client, la société Kisho-Mataichi, obtiendrait du fournisseur une formation sans frais et de longue durée.

« À la suite de l'intervention de la CCC, » confie M. Zurkirchen, « le client japonais lui a versé un acompte important que la CCC a remis rapidement à Geotechnical. »

Cet exemple illustre une fois de plus les services à valeur ajoutée offerts par la CCC pour venir à bout d'un contrat qui aurait pu achopper sur quelques détails.

Pour tout renseignement sur Geotechnical, communiquer avec son président, M. Fred Zurkirchen, tél./fax : (604) 533-5693.

Renseignements

Siège social de la CCC

50, rue O'Connor, pièce 1100,
Ottawa (Ontario) K1A 0S6
Tél. : (613) 996-0034; fax : (613) 995-2121;
Courrier électronique : info@ccc.ca
Internet : http://www.ccc.ca

Représentants régionaux de la CCC

- Court C. Touwslager, gestionnaire
Bureau de liaison de la C.-B., CCC
2300 - 650 West Georgia Street
C.P. 11538
Vancouver (C.-B.) V6B 4N7
Tél. : (604) 666-4781; fax : (604) 666-0398

- Gerald A. Haley, gestionnaire
Bureau de liaison de l'Ouest, CCC
1000 - 9700 Jasper Avenue

Edmonton (Alberta) T5J 4E2
Tél. : (403) 497-3801; fax : (403) 497-3562

- Bernice McCredie, gestionnaire
Bureau de liaison de l'Ontario, CCC
6205 Kestrel Road
Mississauga (Ontario) L5T 2A1
Tél. : (905) 795-5250; fax : (905) 795-5262

- J.M. Claude Lavoie, gestionnaire
Bureau de liaison du Québec, CCC
5, Place Ville-Marie, pièce 700
Montréal (Québec) H3B 2G2
Tél. : (514) 283-8791; fax : (514) 283-8794

- On prévoit ouvrir un Bureau de liaison au Canada atlantique.

Un partenaire commercial utile et solidaire (Suite de la page II)

monde. Dans certains cas, elle agit dans le cadre de règles et de structures formelles aux termes d'un accord international — par exemple, dans le cas des produits vendus au département de la Défense des États-Unis, aux termes de l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense (DPSA). Dans d'autres cas, y compris les achats des agences des Nations Unies, les clients reviennent à la CCC année après année avec des demandes précises, ou pour savoir comment l'industrie canadienne peut répondre à leurs besoins.

La liste des 20 plus importants

marchés de la CCC compte maintenant la Thaïlande, la Colombie, l'Iran, le Japon, l'Équateur et la Bolivie, et dernièrement, la CCC a aidé des entreprises à conclure une première transaction sur un certain nombre de marchés, dont le Botswana, l'Islande, l'Indonésie, le Liban, la Mauritanie, le Viêt-nam et le Yémen. C'est en Amérique latine que le volume d'affaires de la Corporation a augmenté le plus. L'an dernier, la CCC a négocié d'importants contrats de vente d'aéronefs et de matériel de transport au Pérou, en Bolivie, en Colombie et au Brésil et a réalisé des ventes de technologies de protection de l'environ-

nement au Chili et en Uruguay.

Les affaires avec les États-Unis

Depuis de nombreuses années, l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense (DPSA), l'Accord sur le partage du développement industriel pour la défense (DDSA), et divers accords conclus avec la National Aeronautics and Space Administration (NASA), ont permis aux entreprises canadiennes, grâce à la CCC, de bénéficier d'un accès privilégié aux marchés de la défense et de l'aérospatiale des États-Unis. En 1995-1996, le volume d'affaires a totalisé 639 millions de dollars, soit 28 % de plus que l'année précédente.

La CCC ne cesse d'effectuer des vérifications d'attribution, dans le cadre des divers accords qui la lient au département de la Défense des États-Unis. Ces vérifications consistent à examiner, à analyser et à accréditer les entreprises canadiennes qui peuvent s'associer à des projets entrepris aux États-Unis en tant que sous-traitants de maîtres d'œuvre américains. En 1995-1996, 112 vérifications d'attribution effectuées par la CCC représentaient des possibilités de soumissions d'une valeur de 563 millions de dollars.

FIERTÉ ET PERFORMANCE (Suite de la page I)

plus grand nombre de secteurs industriels et sur plus de marchés que jamais, évolue à la même allure que son marché le plus important, les États-Unis, et a déjà accédé au monde du commerce électronique. Elle établit de nouveaux partenariats avec les banques du Canada et fait appel à ses talents en matière de gestion de contrats pour trouver de nouvelles sources de fonds auprès de ces banques, fonds que les petites entreprises du Canada utiliseront comme fonds de roulement pour leurs ventes à l'exportation.

Le gouvernement du Canada s'est fixé un objectif ambitieux, soit de développer le commerce international. La CCC fait partie intégrante de cet objectif, étant appelée à augmenter le nombre d'entreprises qui réussissent sur le marché des exportations, en particulier les petites entreprises et les entreprises moins connues, et le nombre de marchés où elles font des affaires.