

La SEE accroît encore son soutien aux petits exportateurs

Selon les résultats de fin d'année de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), de plus en plus de petites entreprises canadiennes exportent sur un plus grand nombre de marchés internationaux tout en bénéficiant du soutien de la SEE.

En 1997, le nombre de petits exportateurs ayant fait appel aux services de la SEE avait en effet augmenté de 20 % par rapport à l'année précédente, atteignant un nombre record de 3 243 entreprises. La valeur de leurs exportations a aussi augmenté de

23 % pour atteindre les 4,8 milliards \$. Les petits exportateurs représentent maintenant 87 % des clients de la SEE.

« Au cours des trois années durant lesquelles nous avons offert des services spécialement adaptés aux petits exportateurs, cette partie de notre clientèle a augmenté de 80 % et la valeur de leurs exportations a doublé, a déclaré M. John Hutchison, vice-président des services aux petites et moyennes entreprises de la SEE. Aussi, cette croissance ne s'applique pas unique-

ment aux produits vendus aux États-Unis. Les petits exportateurs ont en effet conclu des ententes dans plus de 130 pays le dernier avec le soutien de la SEE. »

« Chaque année, des milliers de petites et moyennes entreprises se sont prouvées à eux-mêmes et ont démontré aux Canadiens et aux acheteurs étrangers qu'aucune entreprise n'est trop petite pour exporter, ajoute-t-il. Nous voulons qu'ils sachent qu'aucune entreprise n'est trop petite pour la SEE. »

Équipe Canada : Une formule encourageante (Suite de la page 1)

Les critiques ont souvent dit que les contrats signés en présence de leaders politiques n'étaient que l'aboutissement d'une longue démarche entamée hors du cadre de la mission, le jour de la signature n'étant qu'un simple exercice de relations publiques. C'est bien mal connaître la nature des négociations et la route parfois tortueuse qui aboutit à l'entente finale.

Le déplacement d'une mission commerciale de si haut niveau crée un véritable *momentum* dans le pays d'accueil et parvient à exercer une pression sur quelques éléments de résistance dans la chaîne de décision, ce qui conduit à « fermer la vente ». Cela est encore plus vrai dans les pays de culture latine où la représentation et le prestige ont une importance primordiale.

Mentionnons également que les missions commerciales comme celles d'Équipe Canada ont sans contredit un impact sur la conclusion d'ententes de représentations commerciales par des distributeurs.

Des preuves concrètes

Les cas de réussite qui prennent forme sous la tutelle des missions d'Équipe Canada dépassent bien souvent le concept même d'échanges entre pays différents. Ainsi, mis à part les ententes conclues

entre partenaires étranger et canadien, il advient que des corporations canadiennes réalisent ensemble des projets où se complètent leurs expertises réciproques.

C'est en fait ce que la dernière mission en Amérique latine a permis à la société Simon Reids Collins. Cette entreprise de Vancouver y a en effet décroché, conjointement avec TecSult International Limited de Montréal, un accord d'exécution de deux projets de la Banque mondiale d'une valeur de 9 millions \$. C'est à titre d'experts-conseils en foresterie pour le plan de reforestation du gouvernement de l'Argentine que ces entreprises canadiennes allieront leurs compétences sur le marché argentin.

Les missions d'Équipe Canada sont aussi l'occasion d'établir un commerce interprovincial solide. En sont d'ailleurs la preuve vivante les plus récentes réalisations de International Publishing and Development (IPD), une entreprise installée dans plusieurs provinces canadiennes et dont le siège social est à Abbotsford, en Colombie-Britannique. Producteur d'un catalogue imprimé publicisant des entreprises canadiennes, d'un CD-ROM multilingue et d'un support Internet de ce même catalogue, IPD a obtenu des contrats de publicité de 126 sociétés canadiennes rencontrées lors du voyage avec l'Équipe

Canada. Notons que IPD a également décroché deux contrats de production de catalogue du même type, l'un pour une firme argentine et l'autre pour une agence gouvernementale chilienne.

L'Amérique latine : un marché fort prometteur

À l'heure actuelle, on assiste à la croissance d'une Amérique latine où la hausse démographique et l'apparition de jeunes ménages coïncident avec une augmentation du PIB par habitant. Y survient également l'engouement d'une population de plus en plus en demande de biens de consommation et de logements.

Face à ses compétiteurs américains et européens fort agressifs, le Canada sait présenter des atouts importants en Amérique du Sud, notamment la qualité de ses produits et le cours avantageux de son dollar. Les missions d'Équipe Canada peuvent de toute évidence faciliter le réseautage des compagnies canadiennes avec celles de l'hémisphère et peuvent même aider à accélérer la conclusion d'une entente avec les pays du MERCOSUR.

Il y aura sans doute d'autres initiatives d'Équipe Canada dans l'hémisphère à la suite du Sommet des Amériques qui se tiendra à Santiago en avril prochain. Un dossier à suivre de très près.