

Projets de biens d'équipement

Le groupe chargé des projets de biens d'équipement au sein de la Société canadienne de commerce devrait pouvoir, de son côté, assurer une gamme complète de services. Avec le temps, la société devrait être en mesure de procurer ou d'assurer toutes les activités nécessaires aux exportations de biens d'équipement. Ces activités comprennent:

1. *La mise en marché et les ventes* Pour déceler toutes les possibilités qu'offre le marché et faire porter ses efforts de vente en ce sens, le groupe chargé des projets de biens d'équipement devrait utiliser plusieurs sources de renseignements, notamment les bureaux de vente à l'étranger de la SCC, le réseau de renseignements sur les marchés du ministère de l'Industrie et du Commerce, les indications précises que pourront lui fournir les autres entreprises canadiennes quant aux gros projets et, enfin, ses propres contacts dans le monde entier. Toute la gamme des possibilités qui auront été repérées devront alors être évaluées afin de décider lesquelles sont les plus prometteuses avant d'entreprendre des tentatives de ventes. Une fois qu'une possibilité aura été retenue, nous nous attendons à ce que le groupe chargé des projets de biens d'équipement prenne l'initiative des ventes, avec l'aide des spécialistes des renseignements sur les marchés de la société.

2. *La négociation des contrats* Le groupe chargé des projets de biens d'équipement devra posséder la compétence spéciale de structurer et de négocier les contrats, connaître les sources de financement à l'échelle mondiale, être en mesure de réunir les meilleures équipes de spécialistes et proposer le meilleur mode de financement, la société atteignant ainsi la stabilité nécessaire pour renforcer sa position dans le processus de négociation. L'aptitude à conclure une affaire tient en partie à la capacité d'y intéresser les bonnes entreprises d'ingénierie et de construction, qu'elles soient canadiennes ou non, pour soustraire la réalisation des éléments-clés du projet. Le groupe chargé des projets de biens d'équipement devra être en mesure de mener à bien un projet en ayant recours aux entreprises canadiennes, à la compétence de la SCC elle-

même en matière d'exportation de biens de capital de même qu'aux fournisseurs étrangers de biens et de services qui ne sont pas disponibles au Canada.

3. *Gestion des projets* Une fois le contrat obtenu, le groupe chargé des projets de biens d'équipement devra conserver un rôle actif dans la gestion du projet. On s'attend à ce que la Société canadienne de commerce assume l'entière responsabilité du projet et coure le risque de s'assurer de la conformité des différents éléments avec les exigences de l'ensemble du projet. Étant donné l'importance du capital et la réputation en jeu, nous estimons essentiel que le groupe chargé des projets de biens d'équipement soit en mesure de diriger la réalisation, notamment en matière de gestion financière, de tous les gros projets de biens d'équipement qu'elle entreprend.

UNE ORIENTATION SYSTÉMATIQUE VERS LES MARCHÉS EN EXPANSION

Comme nous l'avons mentionné, les profils du commerce mondial ont changé. L'Europe et l'Amérique du Nord ne viennent plus en tête pour la croissance des marchés; elles ont été supplantées par les pays limitrophes du Pacifique, l'Amérique latine et le Moyen-Orient, ce qui a donné lieu à une très forte concurrence pour l'établissement de bases commerciales dans ces nouveaux marchés en expansion.

Dans nombre de pays, l'expansion rapide d'un marché oblige à faire appel à la production étrangère, la production intérieure ne pouvant assurer l'approvisionnement de tous les produits demandés. Dans un contexte de croissance, les sociétés se disputent donc de nouveaux débouchés, au lieu de lutter contre des concurrents bien installés, avec de minces chances de réussite. En outre, l'expansion d'un marché offre la possibilité de constituer de nouveaux circuits de mise en marché et d'ouvrir de nouvelles brèches pour brasser davantage d'affaires. Bref, les règles actuelles de la concurrence incitent les entreprises à s'orienter vers les secteurs de croissance parce qu'ils offrent les possibilités les plus prometteuses.