

## LES TRUCS DU MÉTIER

### UN FABRICANT DE SUSPENSIONS UNIQUES EN LEUR GENRE ESSAIE DE PERCER EN INDE

*Si vous n'arrivez pas du premier coup à vendre directement sur un marché étranger, essayez de fonder une coentreprise pour faire la fabrication sur place. C'est exactement ainsi qu'a décidé de procéder la société Chalmers Suspensions International Inc.*

Cela fait un certain nombre d'années que cette entreprise de Brampton, en Ontario, qui est la seule au Canada à fabriquer des suspensions pour remorques et camions lourds, fait de la prospection en Inde.

Le gros de ses activités y vise TATA Engineering and Locomotive Co. Ltd., le plus grand fabricant de voitures de ce pays.

#### Les premières démarches

Mais les efforts que la petite entreprise a déployés auprès du géant indien de l'automobile n'ont pas -- encore -- donné de résultats.

« Nous essayons depuis un certain nombre d'années de convaincre TATA d'essayer nos suspensions, qui sont uniques au monde, affirme Joseph Jeyanayagam, chef des services financiers chez Chalmers; et c'est seulement maintenant que nous commençons à faire quelques progrès. »

Chalmers a envoyé des dessins à son client potentiel en Inde, il lui a fourni un prototype, mais celui-ci a beaucoup tardé à réagir.

#### La patience est d'or

« Il faut être très patient, reconnaît avec philosophie M. Jeyanayagam, parce que les grosses sociétés sont très lentes à prendre des décisions. »

Après plusieurs visites et l'essai, pendant un an, du prototype de Chalmers, suivi d'autres visites encore, les dirigeants de TATA ont déclaré qu'ils trouvaient le prix trop élevé.

« C'est là que nous nous sommes rendus compte que la seule façon de vendre notre produit à TATA était de le fabriquer sur place », admet M. Jeyanayagam.

Avec l'aide du haut-commissariat du Canada à New Delhi, Chalmers a donc pu trouver trois entreprises locales en mesure de fabriquer les suspensions en Inde, ce qui permet-

tait de faire baisser le prix du produit.

Depuis, la société TATA a laissé savoir à Chalmers qu'elle achèterait ses suspensions de conception unique, à condition que le prix en soit inférieur, ce qui est possible si elles sont fabriquées en Inde.

#### D'autres visites... avec l'Équipe Canada

« Faire accepter le produit par TATA était un autre obstacle de taille, que nous avons maintenant surmonté », nous apprend M. Jeyanayagam.

Il ne restait plus à Chalmers qu'à arrêter son choix en ce qui concerne le fabricant local. Cela devait être le but d'un voyage ultérieur.

Ce qui n'a pas tardé car la société Chalmers a été invitée à faire partie des centaines d'entreprises canadiennes qui ont été choisies pour accompagner le premier ministre, M. Chrétien, lors du voyage que celui-ci avait effectué en janvier en Inde, au Pakistan, en Indonésie, et en Malaisie.

#### Résultats obtenus du voyage

« Grâce à notre participation à la mission du Premier ministre, la visibilité de l'Équipe Canada, nous apprend M. Jeyanayagam, nous a non seulement valu de faire des rencontres fort utiles, mais nous a aussi permis de pratiquement conclure un accord de partenariat avec

Voir page 4 — énormes débouchés en Inde

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi  
Rédacteur : Don Wight  
Collaboration spéciale : Louis Kovacs  
Mise en page : Yen Le  
Publication : Boîte Noire

Tél. : (613) 996-2225  
Fax : (613) 992-5791  
Courrier électronique :  
canad.export@ext0107.x400.gc.ca  
Tirage : 40 000 exemplaires.

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CANADEXPORT.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communication sur le commerce (BCT).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BCT), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

## Le Venezuela attire les exportateurs

(Suite de la page 1)

direction, mais le vrai test sera l'aboutissement des négociations avec le Fonds monétaire international (FMI), dont le gouvernement du Venezuela souhaite obtenir l'aide financière.

Bien que cela soit pénible pour le Venezuela, le pays reconnaît que pour redresser sa situation économique et donner un signal positif à la communauté financière internationale, il faut que les négociations avec le FMI réussissent sur une majorité de questions, dont le rééchelonnement de la dette et la majoration du prix de l'essence, qui est le plus bas au monde.

Il ne s'agit pas de savoir si, mais quand. Déjà le bolivar, très surévalué, a été dévalué en décembre 1995 pour être fixé à 290 au dollar américain, niveau plus proche de sa valeur réelle probable de 350 à 400 au dollar américain.

#### Perspectives pour le Canada

Du point de vue des exportateurs canadiens, la possibilité pour les Vénézuéliens d'avoir des dollars pour les payer est un signe prometteur. Même avec des irritants et des obstacles aux échanges commerciaux, les entreprises canadiennes ont eu, dans la grande majorité des cas, d'excellentes relations d'affaires avec leurs

clients traditionnels au Venezuela, par exemple PDVSA (la société nationale du pétrole et du gaz), le secteur des télécommunications, le secteur des mines, le secteur de l'énergie et de l'électricité, et le secteur de l'environnement. Ces exportateurs viennent s'ajouter aux entreprises canadiennes qui investissent au Venezuela, et aux fournisseurs qui collaborent avec des sociétés canadiennes déjà présentes au Venezuela, à la réalisation de projets dans le domaine des mines, de l'énergie et de l'environnement.

#### Possibilité d'obtenir du crédit

Bien que la situation économique oblige les institutions prêteuses à une extrême prudence, il est possible, dans le cadre d'examen cas par cas, d'obtenir du crédit de la Société pour l'expansion des exportations. Il y a d'autres possibilités, par exemple la Corporacion Andina de Fomento et aussi la formule des projets de la Banque mondiale que, soit dit en passant, les entreprises canadiennes sont de plus en plus nombreuses à utiliser au Venezuela.

Il convient de faire observer que le Venezuela, en dépit de ses difficultés a, de façon générale, fait preuve d'assiduité dans le remboursement

de sa dette.

#### Présence canadienne

Les entreprises canadiennes continuent d'envoyer des représentants au Venezuela pour se préparer à l'inévitable ouverture du pays et pour améliorer des liens commerciaux déjà établis.

Uniquement pendant le trimestre se terminant en septembre 1995, une vingtaine d'entreprises, en moyenne, sont venues chaque semaine à l'ambassade pour demander de l'aide, ou tout simplement pour informer la section commerciale des projets en cours. La plupart de ces entreprises étaient représentées au Venezuela ou y cherchaient un représentant. Et pas seulement dans des domaines traditionnels comme le pétrole et le gaz, mais aussi dans les communications, les marchandises, l'environnement et d'autres secteurs.

#### Renseignements

Pour en savoir plus sur les débouchés au Venezuela, communiquer avec la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, du MAECI à Ottawa, au numéro de fax (613) 944-0479 ou avec la section commerciale de l'ambassade du Canada à Caracas, au numéro de fax (011-58-2) 951-4950.

### ACCORD D'INSPECTION DE CHAUDIÈRES ET D'APPAREILS À PRESSION CONCLU AVEC LA CHINE

Une entreprise d'inspection et d'expédition du Canada, ASPEX SERVICES LTD., a réussi à conclure un accord de collaboration avec la Beijing ANLI Scientific Industrial Trading Corporation portant sur l'inspection de chaudières et d'appareils à pression. La société ASPEX peut compter actuellement, pour ses affaires en Chine et dans des régions avoisinantes d'Asie, sur un bassin important d'ingénieurs en inspection hautement qualifiés, et la Corporation ANLI va lui confier, au Canada et ailleurs dans le monde, des travaux d'inspection et d'expédition. Pour de plus amples renseignements sur les services offerts par ASPEX -- qui a des bureaux à Milton (Ontario), Edmonton et Rugby (Royaume-Uni) -- communiquer avec Terry Somerville, à Milton, tél. : (905) 876-4131; fax : (905) 876-2940.



#### WIN Exports — À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Télécopiez votre demande sur papier à en-tête au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078.