

**D**ans un certain sens, quand j'ai accompagné Équipe Canada lors de son dernier voyage en Chine, c'était un peu du déjà-vu. Northstar a déjà une vaste expérience sur ce marché et, au cours des années, j'y ai fait plusieurs voyages

*Célébrer l'esprit d'entreprise*

# Le « M. Bouteille » de Chine

par Scott Shepherd, PDG de Northstar Trade Finance Inc.

*dans le but de signer des ententes et d'entretenir nos relations d'affaires. Nos partenaires y ont aussi des réalisations exceptionnelles.*

Je dois expliquer que Northstar a été fondée en 1994 dans le cadre d'un partenariat entre des organisations des secteurs public et privé, dont le gouvernement fédéral, pour fournir du financement à moyen terme aux acheteurs étrangers dans le but de favoriser les transactions d'exportation valant entre 100 000 \$ et 5 millions de dollars. Bien qu'il ne soit pas desservi par les sources classiques de financement des échanges commerciaux, ce créneau est crucial pour le succès des PME canadiennes sur le marché international et spécialement en Chine.

## COMMENT FAIRE AFFAIRES AVEC LE GOUVERNEMENT AMÉRICAIN?

Rendez-vous au site internet de l'ambassade du Canada à Washington (D.C.) ([www.ambassadeducanada.org](http://www.ambassadeducanada.org)) et consultez, dans la section Promotion du commerce, l'encadré Marchés publics du gouvernement américain.

Vous pouvez également consulter les appels d'offres au site internet de la General Services Administration (GSA) ([www.gsa.gov](http://www.gsa.gov)), organisme qui facilite les achats du gouvernement américain (le premier consommateur au monde), et au site de l'Electronic Posting System ([www.eps.gov](http://www.eps.gov)).

Si vous êtes prêt à tirer parti de ces occasions d'affaires, la Corporation commerciale canadienne ([www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)) peut vous aider à mieux comprendre le système d'approvisionnement du gouvernement américain ou à faire en sorte que votre entreprise, en tant qu'entreprise canadienne, soit agréée à titre de fournisseur.

Il se trouve que la Banque HSBC Canada fait partie du plus important réseau bancaire international en Chine, en plus d'être une des banques qui fournit à Northstar plus de 300 millions de dollars en capitaux de prêts, avec la Banque de Montréal, la

Banque Royale et la Banque nationale. Tous les emprunts

de Northstar sont assurés par la Société pour l'expansion des exportations (SEE), qui est l'organisme de crédit à l'exportation (OCE) officiel du Canada. La SEE était un des premiers OCE au monde à créer des liens commerciaux avec la Chine, en 1979.

Depuis lors, le volume des activités de la SEE en Chine s'est accru de façon remarquable. Au cours des cinq dernières années seulement, elle a offert du financement ou de l'assurance aux acheteurs chinois pour des exportations d'une valeur de 8 milliards de dollars et elle a établi son tout premier bureau de représentation outre-mer à Beijing en 1997.

Cette année, en tant que fiers membres de la mission d'Équipe Canada, nous avons signé un accord pour un prêt de 1,8 million de dollars visant à venir en aide à la China Heilongjiang International Project & Technical Cooperation Group Corp. Ce prêt sera appliqué aux nouvelles stations de gaz naturel liquéfié de la région de Harbin.

## Prix SEE-Northstar

En plus du très fructueux exercice d'établissement de liens entre le Canada et la Chine que la mission d'Équipe Canada représentait, j'ai aussi pris un peu de temps pour faire quelque chose que certains pourraient trouver inusité.

À Beijing, le 9 février, j'ai présidé une cérémonie visant à annoncer que Huang Le Fu, président de la Zhuhai Zhongfu

Industrial Corporation de Zhuhai, dans la province de Guandong, était le lauréat du premier Prix pour entrepreneur décerné conjointement par Northstar et la SEE.

La concurrence était vive en raison de la participation de plus de 300 candidats méritants. C'est toutefois le sens aigu des affaires et l'esprit d'entreprise dont M. Le Fu a fait preuve en amenant sa firme à occuper la position prépondérante qui lui revient présentement dans l'industrie de l'embouteillage, se faisant du même coup connaître d'un bout à l'autre du pays comme le « M. Bouteille » de Chine, qui lui ont valu d'être choisi.

## Reconnaître l'esprit d'entreprise

Pourquoi Northstar ferait-elle reconnaître l'esprit d'entreprise en Chine ?

C'est en partie en raison du mandat de la SEE et de Northstar de promouvoir les exportations du Canada en travaillant de près avec les chefs d'entreprise les plus dynamiques et les plus dignes de confiance que l'on puisse découvrir.

Plus encore, c'est parce que nous avons trouvé en M. Le Fu un partenaire exceptionnel. Il y a, en vérité, une nouvelle génération de chefs d'entreprise chinois, qui a fait siens les principes d'innovation et d'esprit d'entreprise et qui les a concrétisés pour réussir sur le plan commercial en Chine et outremer. M. Le Fu est à l'avant-garde de ce mouvement.

Chez Northstar, nous avons toujours aimé entretenir des relations d'affaires avec un homme qui tient sa parole. C'est ce qui a permis à M. Le Fu de gagner la confiance et le respect de ses partenaires commerciaux, mais aussi de ses employés. Donc, nous croyons que son vif esprit d'entreprise mérite d'être récompensé.

Favoriser l'esprit d'entreprise demande toutefois plus que la reconnaissance des réalisations. C'est aussi apporter de l'aide aux futurs entrepreneurs quand ils sont encore en train d'apprendre les trucs du métier. Loin de Beijing, de retour aux sources à l'Université Dalhousie dont je suis diplômé, Northstar a décidé d'octroyer trois bourses d'études de 5 000 \$ aux étudiants au niveau de la maîtrise en administration des affaires pour qu'ils puissent se concentrer sur les façons d'exploiter les possibilités qui abondent dans le monde du commerce international.

Tout cela permet de fermer la boucle entre le Canada, la Chine, et le reste du monde. ❁



M. Scott Shepherd,  
PDG de Northstar