

doc
CA1
EA673
97T21
EXF

.63574830 (E)
.63574842 (F)



Team Canada • Équipe Canada

Achievements

Team Canada

Highlights



- Working together to promote exports and create jobs for Canadians, Canada's First Ministers led Team Canada trade missions to China in November 1994 and to India, Pakistan, Indonesia and Malaysia in January 1996. Prime Minister Jean Chrétien also led a trade mission to Chile, Argentina and Brazil in January 1995.
- The Team Canada missions have demonstrated Canada's commitment to doing business in these rapidly emerging markets. They have helped more than 700 Canadian businesses gain access to government and private sector leaders in international markets and have helped raise the profile of Canadian capabilities and expertise.
- Canadian businesses announced 369 business deals worth an estimated \$20 billion during the missions. These announcements included contracts and agreements in principle, such as memoranda of understanding and joint ventures. Ninety-six per cent of these deals remain in effect.
- Of the 369 business deals, 185 are now firm contracts, up from 138 at the time of the missions.
- Canadian businesses have also reported an additional \$2.4 billion in new business transactions since the missions.
- More than 233 contracts signed during and since the missions have generated current and future business valued at \$7.85 billion.
- Canadian exports to Asia-Pacific and Latin America have registered record increases over the last two years. For example, exports to China have increased 50 per cent to \$3.46 billion and exports to Brazil increased 32 per cent to \$1.3 billion.

Exports to Brazil increased 32 per cent
Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

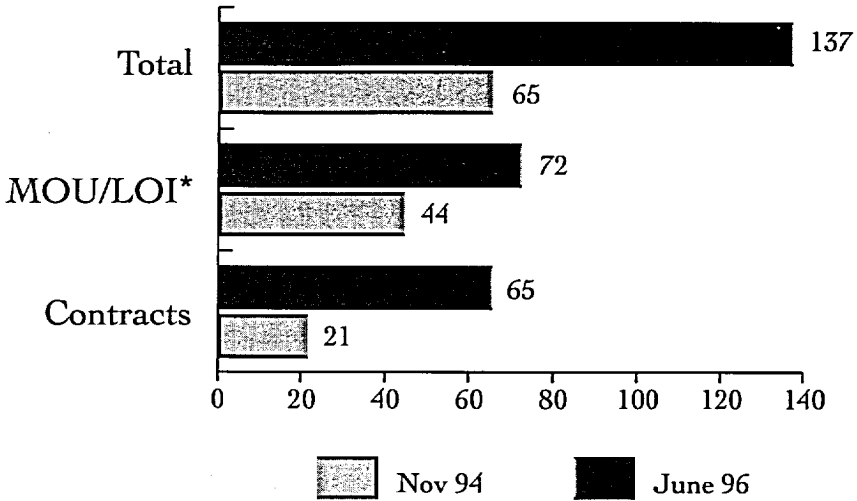
MAR 27 2002

Return to Departmental Library

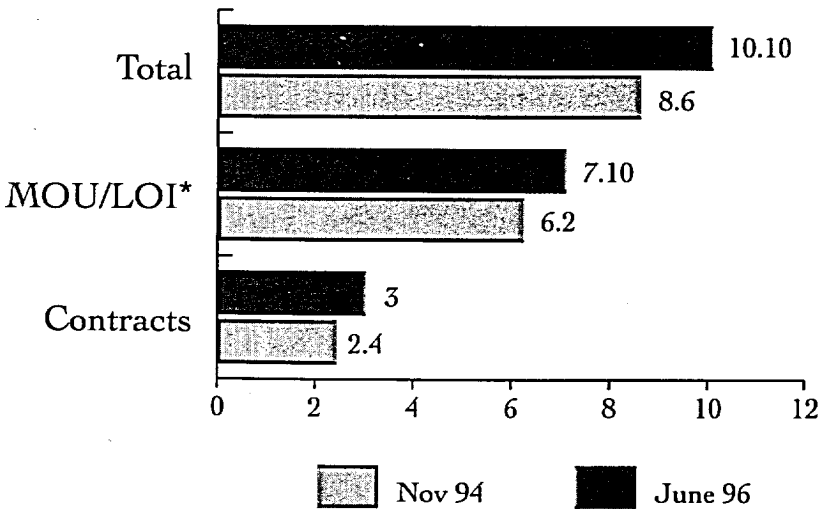
63 578555
63 57854761

Team Canada Mission to China

Number of Commercial Agreements



Value of Commercial Agreements



*MOU: Memoranda of Understanding/LOI: Letter of Intent

Team Canada Mission To China

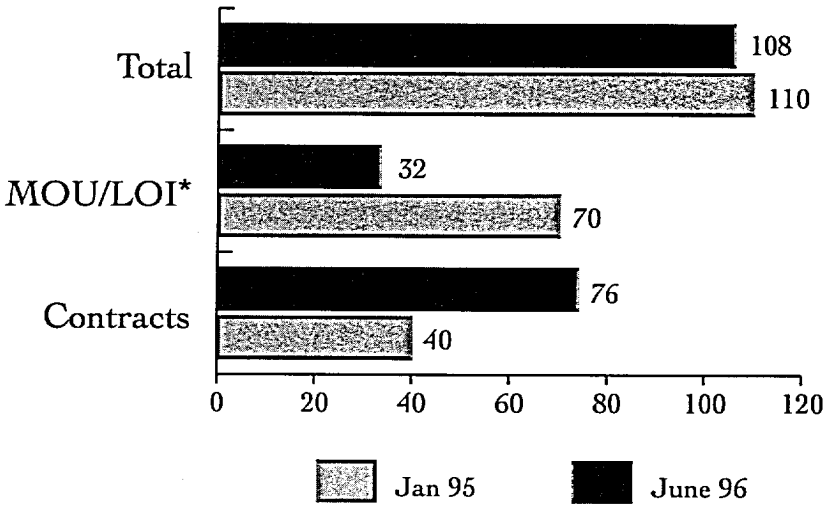
November 1994



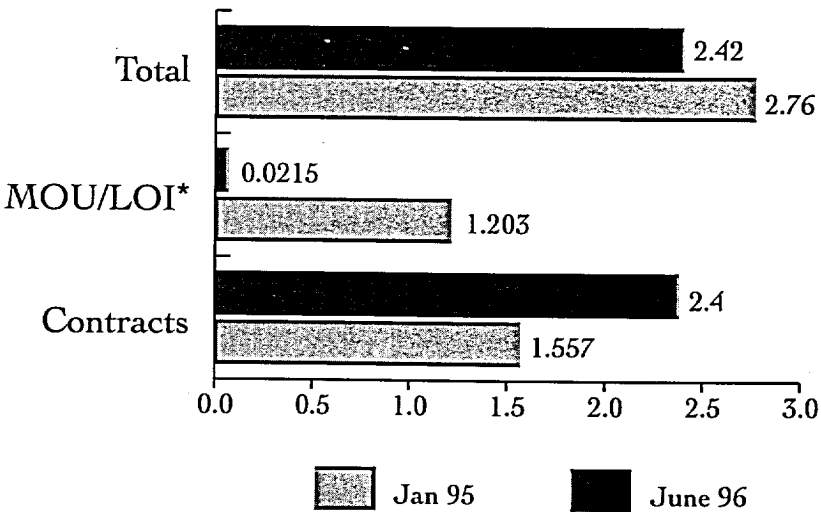
- Canadian companies announced 65 new business deals during this mission worth an estimated \$8.6 billion, including contracts, memoranda of understanding, letters of intent and joint venture arrangements.
- Of these transactions, 34 are now firm contracts, up from 14 in November 1994.
- At least 75 new business transactions worth an additional \$2 billion have been reported by Canadian firms since the mission, including a number of Team Canada participants.
- More than 65 contracts signed during and since the Team Canada mission have generated current and future business valued at \$3 billion.
- Canadian exports to China increased 50 per cent to a record \$3.46 billion in 1995. More than 44 per cent of Canadian exports to China are manufactured, valued-added goods.

Trade Mission To Latin America

Number of Commercial Agreements



Value of Commercial Agreements



*MOU: Memoranda of Understanding/LOI: Letter of Intent

Trade Mission To Latin America

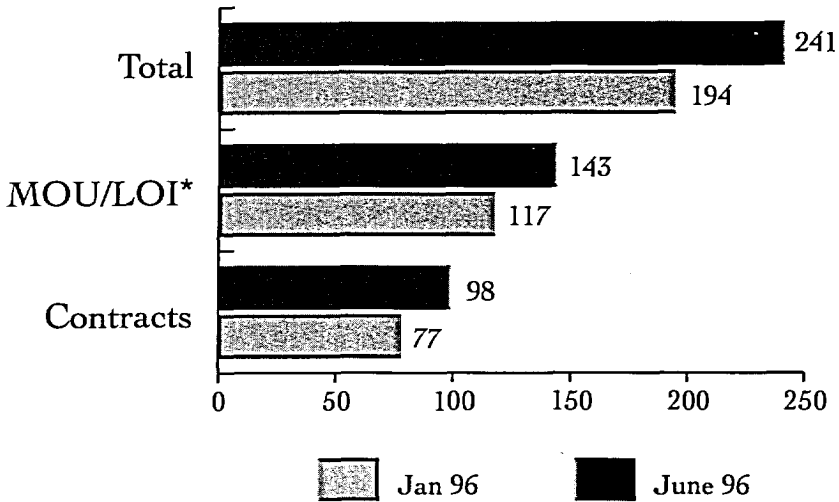
January 1995



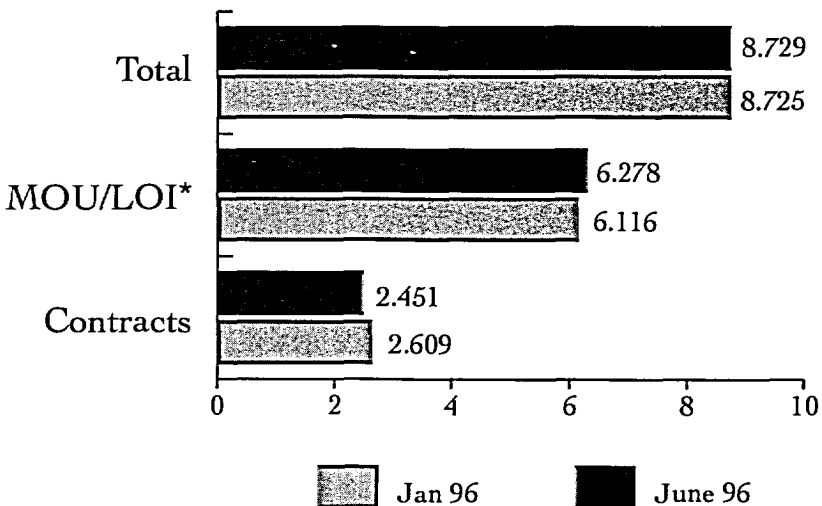
- Canadian companies announced 110 new business deals during this mission worth an estimated \$2.76 billion, including contracts, memoranda of understanding, letters of intent and joint venture arrangements.
- Of these transactions, 66 are now firm contracts, up from 40 in January 1995.
- At least 10 new business transaction worth an additional \$65 million have been reported by Canadian companies since the mission.
- More than 70 contracts signed during or since the trade mission to Latin America have generated current and future business valued at \$2.4 billion.
- Canadian companies have also enhanced their presence in these markets through investments. For instance, additional investments in Chile valued at more than \$1.9 billion have been reported.
- Exports to countries visited by this mission made strong gains in 1995:
 - Exports to Argentina increased 19 per cent to \$237 million
 - Exports to Brazil increased 32 per cent to \$1.3 billion
 - Exports to Chile increased 23 per cent to \$387 million

Team Canada Mission to Asia

Number of Commercial Agreements



Value of Commercial Agreements



*MOU: Memoranda of Understanding/LOI: Letter of Intent

Team Canada Mission to South and Southeast Asia



January 1996

- Canadian companies announced 194 new business deals worth an estimated \$8.72 billion during this mission.
- Of these transactions, 85 are now firm contracts, up from 77 in January.
- At least 47 transactions worth an additional \$273 million have been reported by Team Canada participants since the mission.
- More than 98 contracts signed during and since the Team Canada mission have generated current and future business valued at \$2.45 billion.
- Canadian exports to the countries visited by this mission registered record increases in 1995:
 - Exports to India increased 53 per cent to \$439 million
 - Exports to Pakistan increased 77 per cent to \$125 million
 - Exports to Indonesia increased 38 per cent to \$662 million
 - Exports to Malaysia increased 95 per cent to \$571 million

Canadian Perspectives

Mr. Edward R. Siedlak, President,
Black Clawson Canada Ltd., Ville St-Laurent, Quebec

I believe that the Team Canada mission approach is the best concept that has been developed so far to generate export sales. I'm saying this after having over 25 years of experience selling services and turnkey packages to foreign markets.

Mr. Guy Nelson, Vice-President and Director,
Bracknell Airport Development Corporation, Toronto, Ontario

We expedited ongoing negotiations with the Indonesian government because of the visit. It provided a cost effective overview of three countries we do not export to, namely India, Pakistan and Malaysia. It provides a good opportunity to network among Canadian businesses active in a particular market.

Mr. Barry Ellis, DETAC Corporation, Innisfail, Alberta

The Team Canada mission helped to give legitimacy to a small business working overseas. It has opened doors and raised the profile of our work overseas. The High Commission in Malaysia has been particularly helpful in getting four new activities under way with new clients.

Mr. L.C. Barrett, President,
Emerson Electric Canada Limited, Markham, Ontario

Exports are a very important segment of our economy and 80 per cent go to the United States. Any businessman knows that 80 per cent with one customer is too risky. The Government of Canada acts as an organizer to bring together the various companies that can represent Canada as a reliable supplier. In so far as we are successful, jobs are created and that's an investment with a decent payback for Canada.



Mr. William Boyd, Vice-President of Marketing,
Enerquin Air, Montreal, Quebec

The attendance of Canada's Prime Minister really gives a boost to Canadian companies and leaves the impression that Canada's government and leaders are supporting each and every Canadian company.

Mr. Les Jarmai, Regional Co-ordinator,
Halozone, Mississauga, Ontario

We believe that the Team Canada approach and the high profile that all participants have received through the trade mission itself and beyond has proven invaluable. The presence of the Prime Minister and the Premiers has opened every door for anybody who, through good preparation and hard work, is ready to walk through. We were and we did! Thank you for providing us with the opportunity!

Mr. Andy Merchant, Vice-President of Sales and Marketing,
Hartford Fibres Ltd., Kingston, Ontario

Team Canada provided an opportunity to meet many key policy makers and buyers under one roof. It opened up doors for us to close the deals. The impact was phenomenal and I would do it again.

M. Gilles Dionne, President,
Navigation Aeronav-International, Lachine, Quebec

These missions are essential to the promotion of Canadian products. They are an excellent way to form the political ties needed to sell our products, which are bought mainly by their government departments.

Canadian Perspectives

Mr. Roy Parsons, Director of International Sales,
International Road Dynamics Inc., Saskatoon, Saskatchewan

Team Canada opened doors and provided International Road Dynamics with an excellent opportunity to gain additional market credibility. We anticipate significant long-term opportunities in the region in part as a result of the mission.

Mr. Bernard Poulin, President,
Le Groupe S.M. Inc., Longueuil, Quebec

I believe that the Team Canada visits provide a lot of incentives to local government to get the projects on track and moving. It is a great catalyst, it makes things happen.

Mr. Kelly R. Smith, President,
Presson Manufacturing Ltd., Nisku, Alberta

The Team Canada approach allowed us to secure a project with the National Petroleum Company of Pakistan (OGDC). Prior to this mission, OGDC did not recognize Canadian companies in the oil industry. The Team Canada mission has changed this.

M^{me} Claudette L'Heureux, Vice-President of International
Development, Les Produits Franco Ltee., Mathias, Quebec

The benefits are great! It gets things moving, starts a chain reaction between us and the partners, gives companies a higher and better profile, and opens the way for interaction and possible mutual assistance among participants.

Mr. Edward Dawe, President,
Northland Associates Ltd., St. John's, Newfoundland

A worthwhile trip. The association of a small firm like us with Team Canada provides a level of credibility that would be difficult to obtain on our own.



M. Louis Larivière, President,
Groupe Sani-Mobile Inc., Lévis, Quebec

The visit opened our eyes to the possibilities of doing business there. When we got back, we hired someone just to take care of our international dealings.

Mr. Albert Bohemier, President,
Survival Systems Limited, Dartmouth, Nova Scotia

The Team Canada approach raised awareness, both at the political and business level, about Canada's capabilities and willingness to trade. It also accelerates our sales process probably by at least one year with a real saving in our total investment to get contracts!

Mr. Steven M. Soos, Managing Director,
Canac Microtel, Coquitlam, British Columbia

The Team Canada approach is essential in aggressively promoting trade. The customer will not buy unless he knows you, especially in the business we are in.

Mr. Govin Misir, President,
SLM Software Inc., Toronto, Ontario

It increased our credibility worldwide. Existing customers and employees felt very proud to be associated with SLM. They felt we were supported by the Prime Minister and the Premiers. Prospective clients felt more secure doing business with us; we were perceived as credible, successful and well established.

Notes

Perspectives canadiennes

M. Albert Bohemier, président,
Survival Systems Limited, Dartmouth (Nouvelle-Écosse)

La formule d'Équipe Canada a fait mieux connaître, au niveau politique comme dans les milieux d'affaires, la capacité et la volonté du Canada d'avoir des échanges commerciaux. Elle a aussi accéléré la vente de nos produits, probablement d'une année au moins; elle nous a aussi permis de réduire les investissements nécessaires pour obtenir des contrats!

M. Steven M. Soos, directeur général,
Canac Microtel, Coquitlam (Colombie-Britannique)

La formule d'Équipe Canada est un outil indispensable de promotion du commerce extérieur. Le client n'achètera pas sans vous connaître, surtout dans notre domaine d'activité.

M. Govin Misir, président,
SLM Software Inc., Toronto (Ontario)

La formule d'Équipe Canada a accru notre crédibilité dans le monde. Les clients et les employés actuels ont été très fiers d'être associés à SLM. Ils ont senti qu'ils étaient soutenus par le premier ministre et les premiers ministres provinciaux. Les clients éventuels sont rassurés; nous avons été considérés comme une équipe crédible, prospère et bien établie.



Équipe Canada • Team Canada

Réalisations



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce International

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Canada¹¹

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20098483 2

DOCS
CA1 EA673 97T21 EXF
Team Canada Inc
Team Canada = Equipe Canada
achievements. --
63518547

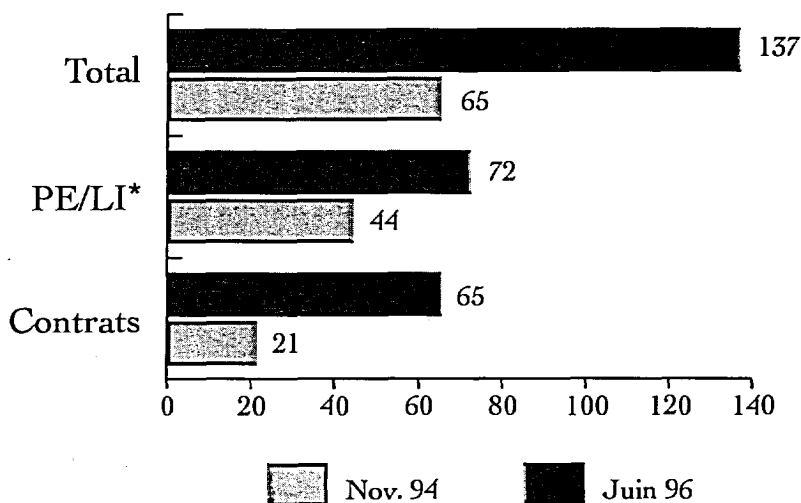


Faits saillants

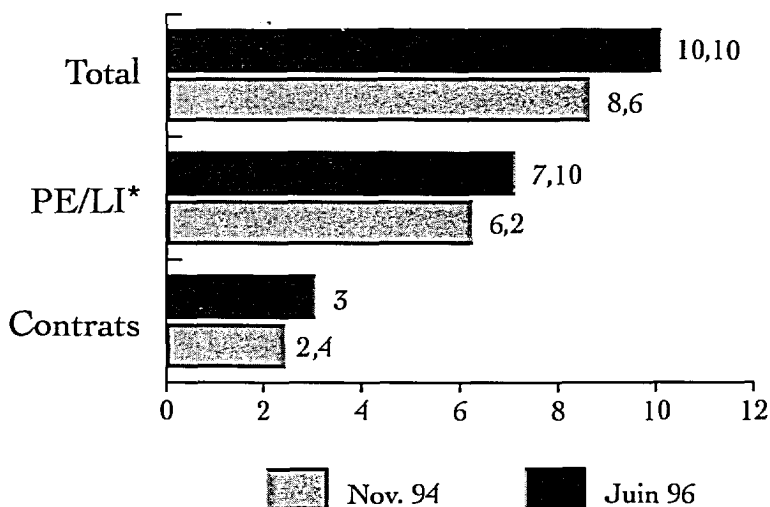
- Agissant de concert pour promouvoir les exportations et créer des emplois pour les Canadiens, les premiers ministres du Canada ont dirigé des missions commerciales d'Équipe Canada en Chine au mois de novembre 1994, ainsi qu'en Inde, au Pakistan, en Indonésie et en Malaisie en janvier 1996. Le premier ministre Jean Chrétien a, de plus, dirigé une mission commerciale au Chili, en Argentine et au Brésil en janvier 1995.
- Les missions d'Équipe Canada prouvent l'engagement du Canada de mener des opérations commerciales dans ces marchés en développement rapide. Ces missions ont permis à plus de 700 entreprises canadiennes d'être en contact avec des dirigeants des secteurs public et privé sur les marchés internationaux et elles ont contribué à rehausser l'image du Canada au point de vue des capacités et de l'expertise.
- Au cours des missions, des entreprises canadiennes ont annoncé 369 nouvelles ententes commerciales d'une valeur approximative de 20 milliards de dollars. Ces ententes comprenaient des contrats et des accords de principe, comme les protocoles d'entente et les ententes de coentreprise. Ces ententes, dans une proportion de 96 p. 100, sont toujours valables.
- Sur les 369 nouvelles ententes commerciales, 185 sont maintenant des contrats de livraison garantie; c'est 138 de plus qu'au moment des missions.
- En outre, les entreprises canadiennes ont déclaré pour 2,4 milliards de dollars de nouvelles opérations commerciales depuis que les missions ont eu lieu.
- Plus de 233 contrats signés durant les missions commerciales ou depuis la fin de ces missions généreront pour 7,85 milliards de dollars de chiffre d'affaires.
- Les exportations canadiennes vers la région de l'Asie-Pacifique et l'Amérique latine ont enregistré des hausses records dans les deux dernières années. Par exemple, les exportations à destination de la Chine ont augmenté de 50 p. 100, pour atteindre 3,46 milliards de dollars, et celles vers le Brésil ont augmenté de 32 p. 100, pour atteindre 1,3 milliard de dollars.

Mission d'équipe Canada en Chine

Nombre d'accords commerciaux



Valeur des accords commerciaux



* PE : Protocole d'entente/LI : Lettre d'intention

Mission d'équipe Canada en Chine

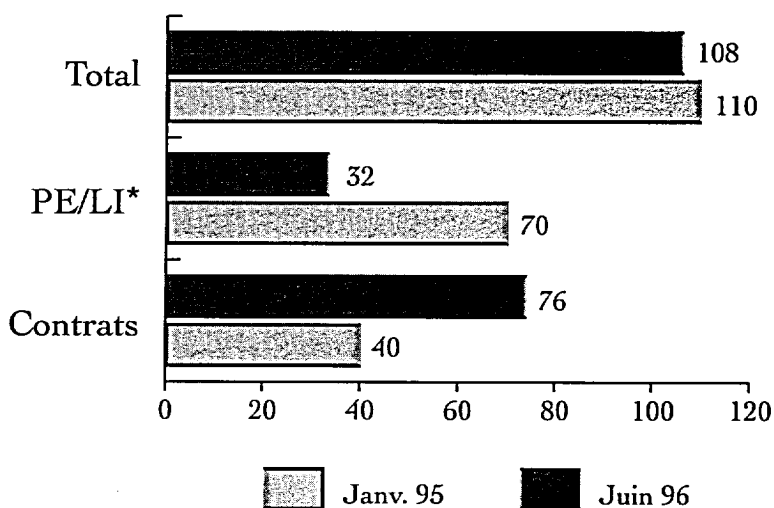


Novembre 1994

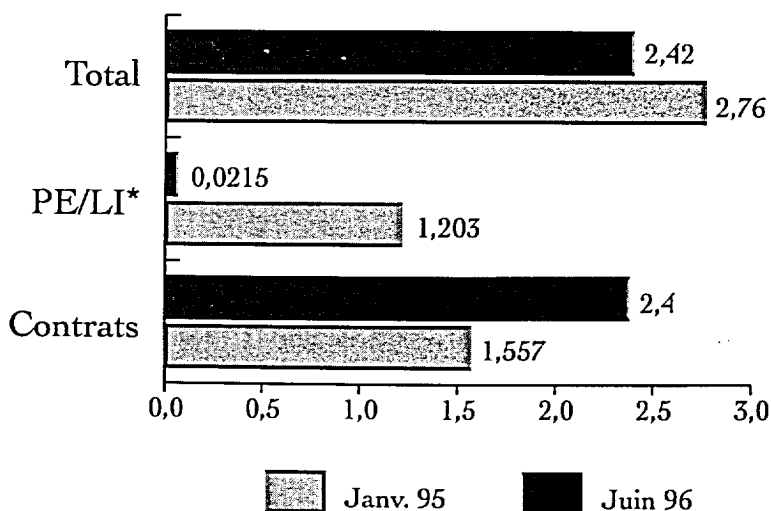
- Au cours de cette mission, des compagnies canadiennes ont annoncé 65 nouvelles ententes commerciales d'une valeur approximative de 8,6 milliards de dollars. Ces ententes comprennent des contrats, des protocoles d'entente, des lettres d'intention et des accords de coentreprise.
- Parmi ces ententes, 34 sont maintenant des contrats de livraison garantie; c'est 14 de plus qu'en novembre 1994.
- Depuis que la mission commerciale a eu lieu, des entreprises canadiennes, dont un certain nombre ont participé à la mission, ont rapporté la conclusion d'au moins 75 nouvelles ententes commerciales d'une valeur de 2 milliards de dollars.
- Plus de 65 contrats signés durant la mission d'Équipe Canada ou depuis la fin de cette mission généreront pour 3 milliards de dollars de chiffre d'affaires.
- En 1995, les exportations canadiennes vers la Chine ont augmenté de 50 p. 100, pour atteindre le niveau record de 3,46 milliards de dollars. Plus de 44 p. 100 de ces exportations consistent en des biens manufacturés, c'est-à-dire en des biens à valeur ajoutée.

Mission commerciale en Amérique Latine

Nombre d'accords commerciaux



Valeur des accords commerciaux



* PE : Protocole d'entente/LI : Lettre d'intention

Mission commerciale en Amérique Latine

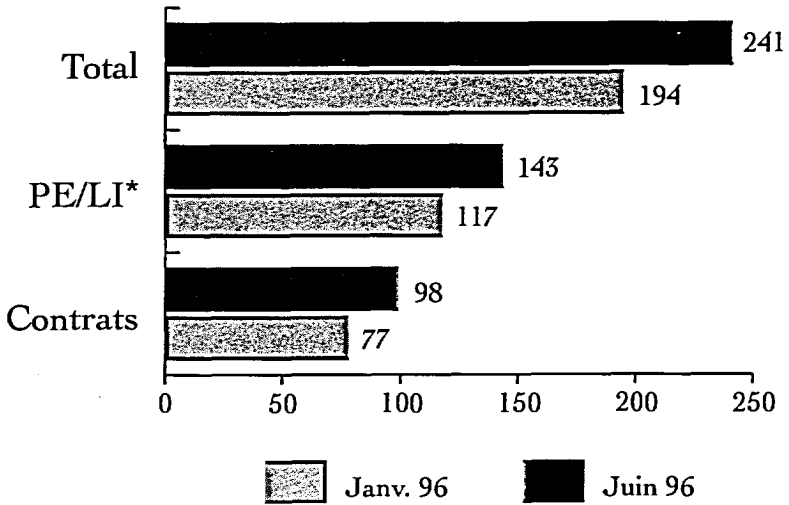


Janvier 1995

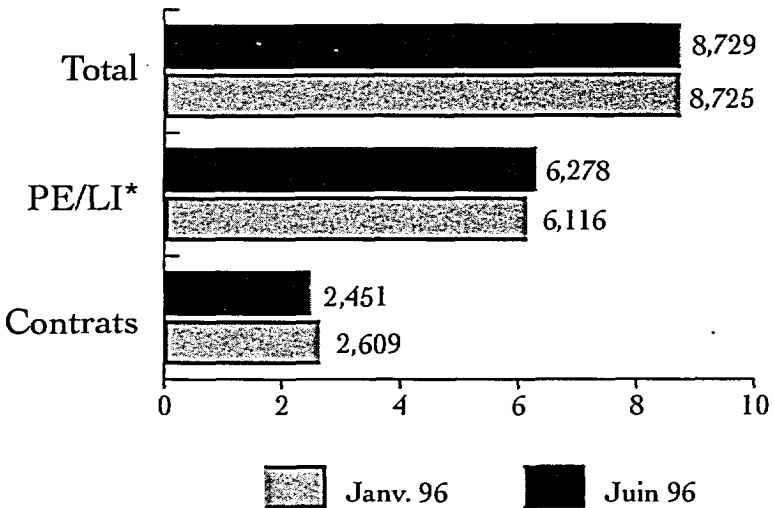
- Au cours de cette mission, des compagnies canadiennes ont annoncé 110 nouvelles ententes commerciales d'une valeur approximative de 2,76 milliards de dollars. Ces ententes comprennent des contrats, des protocoles d'entente, des lettres d'intention et des accords de coentreprise.
- Parmi ces ententes, 66 sont maintenant des contrats de livraison garantie; c'est 40 de plus qu'en janvier 1995.
- Depuis que la mission a eu lieu, des sociétés canadiennes ont rapporté la conclusion d'au moins 10 nouvelles ententes commerciales d'une valeur de 65 millions de dollars.
- Plus de 70 contrats signés durant la mission en Amérique latine ou depuis la fin de cette mission généreront pour 2,4 milliards de dollars de chiffre d'affaires.
- Les entreprises canadiennes sont aussi plus présentes sur ces marchés grâce à l'investissement. Par exemple, on déclare des nouveaux investissements estimés à plus de 1,9 milliard de dollars au Chili.
- Les exportations canadiennes à destination des pays qui ont reçu la visite de cette mission commerciale ont augmenté considérablement en 1995 :
 - les exportations vers l'Argentine ont augmenté de 19 p. 100, pour s'établir à 237 millions de dollars;
 - les exportations vers le Brésil ont augmenté de 32 p. 100, pour atteindre 1,3 milliard de dollars;
 - les exportations vers le Chili ont augmenté de 23 p. 100, pour s'établir à 387 millions de dollars.

Mission d'équipe Canada en Asie

Nombre d'accords commerciaux



Valeur des accords commerciaux



* PE : Protocole d'entente/LI : Lettre d'intention

Mission d'équipe Canada en Asie du Sud et en Asie du Sud-est



Janvier 1996

- Au cours de cette mission, des compagnies canadiennes ont annoncé 194 nouvelles ententes commerciales d'une valeur approximative de 8,72 milliards de dollars.
- Parmi ces ententes, 85 sont maintenant des contrats de livraison garantie; c'est 77 de plus qu'en janvier.
- Depuis que la mission d'Équipe Canada a eu lieu, des entreprises qui y ont participé rapportent la conclusion d'au moins 47 ententes commerciales supplémentaires d'une valeur de 273 millions de dollars.
- Plus de 98 contrats signés durant la mission d'Équipe Canada ou depuis la fin de cette mission généreront pour 2,45 milliards de dollars de chiffre d'affaires.
- Les exportations canadiennes à destination des pays qui ont reçu la visite de cette mission commerciale ont enregistré des hausses records en 1995 :
 - les exportations vers l'Inde ont augmenté de 53 p. 100, pour s'établir à 439 millions de dollars;
 - les exportations vers le Pakistan ont augmenté de 77 p. 100, pour atteindre 125 millions de dollars;
 - les exportations vers l'Indonésie ont augmenté de 38 p. 100, pour s'établir à 662 millions de dollars;
 - les exportations vers la Malaisie se sont accrues de 95 p. 100, pour atteindre 571 millions de dollars.

Perspectives canadiennes

M. Edward R. Siedlak, président,
Black Clawson Canada Ltée, Ville St-Laurent (Québec)

Je crois que la formule d'Équipe Canada est la meilleure que l'on ait pu trouver jusqu'à maintenant pour stimuler les ventes à l'exportation. Celui qui vous dit cela a plus de 25 ans d'expérience dans la vente de services et de systèmes clés en main complets sur les marchés étrangers.

M. Guy Nelson, vice-président et directeur, Bracknell Airport Development Corporation, Toronto (Ontario)

Grâce à la visite de la mission d'Équipe Canada, nous avons pu activer les négociations en cours avec le gouvernement indonésien. La visite nous a permis aussi de connaître sommairement à peu de frais trois pays vers lesquels nous n'exportons pas, soit l'Inde, le Pakistan et la Malaisie. Les missions de ce genre sont une bonne occasion pour les entreprises canadiennes présentes sur un marché en particulier de créer des liens entre elles.

M. Barry Ellis, DETAC Corporation, Innisfail (Alberta)

La mission d'Équipe Canada a conféré une certaine légitimité à une petite entreprise qui est active à l'étranger. Elle nous a ouvert des portes et elle a haussé le profil de nos réalisations à l'étranger. Le haut-commissariat en Malaisie nous a fourni une aide particulièrement précieuse en collaborant à la mise en oeuvre de quatre nouveaux projets avec de nouveaux clients.



M. L.C. Barrett, président,
Emerson Electric Canada Limitée, Markham (Ontario)

Les exportations représentent un segment très important de notre économie et 80 p. 100 de ces exportations sont destinées aux États-Unis. Or, nous savons tous qu'il est risqué de concentrer 80 p. 100 de nos exportations vers un seul client. Le gouvernement du Canada s'occupe de regrouper les diverses entreprises qui sont aptes à représenter le Canada comme un fournisseur fiable. Pourvu que nous connaissions du succès, des emplois sont créés et c'est un investissement rentable pour le Canada.

M. William Boyd, vice-président à la commercialisation,
Enerquin Air, Montréal (Québec)

La présence du premier ministre du Canada aide vraiment la cause des entreprises canadiennes et indique que le gouvernement du Canada et ses dirigeants soutiennent chaque entreprise canadienne.

M. Les Jarmai, coordonnateur régional,
Halozone, Mississauga (Ontario)

Nous croyons que la formule d'Équipe Canada et la grande visibilité dont ont profité tous les participants à l'occasion de la mission commerciale et à la suite de cette mission s'avèrent inestimables. La présence du premier ministre du pays et des premiers ministres des provinces a créé toutes les chances possibles pour quiconque est prêt, grâce à une solide préparation et à un travail ardu, à en profiter. C'était notre cas et nous avons réussi! Merci de nous avoir donné cette chance!

Perspectives canadiennes

M. Andy Merchant, vice-président aux ventes et à la commercialisation, Hartford Fibres Ltd., Kingston (Ontario)

Équipe Canada nous a donné la possibilité de rencontrer plusieurs décideurs importants et des acheteurs réunis sous un même toit. La mission nous a permis de conclure des ententes. Les résultats sont extraordinaires; nous répéterions l'expérience.

M. Gilles Dionne, président,
Navigation Aeronav International, Lachine (Québec)

Ces missions sont indispensables pour la promotion des produits canadiens en ce qu'elles permettent de créer des liens politiques indispensables à la vente de nos produits dont les principaux clients sont les ministères.

M. Roy Parsons, directeur des ventes internationales,
International Road Dynamics Inc., Saskatoon (Saskatchewan)

Équipe Canada a ouvert des portes et donné à International Road Dynamics une excellente occasion d'augmenter sa crédibilité sur le marché. Nous prévoyons la création d'intéressants débouchés dans la région, en partie grâce à la mission d'Équipe Canada.

M. Bernard Poulin, président,
Le Groupe S.M. Inc., Longueuil (Québec)

Je pense que les missions d'Équipe Canada sont, pour les gouvernements de la région, un incitatif puissant à développer et à mettre en route des projets. Elles sont un extraordinaire catalyseur; elles font aboutir les choses.



M. Kelly R. Smith, président,
Presson Manufacturing Ltd., Nisku (Alberta)

La formule d'Équipe Canada nous a permis d'obtenir un contrat pour la réalisation d'un projet avec la compagnie pétrolière nationale du Pakistan (National Petroleum Company of Pakistan — OGDC). Avant cette mission, l'OGDC ne reconnaissait pas les entreprises canadiennes dans le secteur du pétrole. La mission d'Équipe Canada a changé tout cela.

M^{me} Claudette L'Heureux, vice-présidente d'International Development, Les Produits Fraco Ltée, Mathias (Québec)

Retombées positives! Accélération des processus; effet d'entraînement pour conclure avec les partenaires; visibilité plus grande et positive des compagnies; échanges entre participants et possibilités d'entraide.

M. Edward Dawe, président,
Northland Associates Ltd., St. John's (Terre-Neuve)

Voyage fructueux. Le fait, pour une petite entreprise comme la nôtre, d'être associée à Équipe Canada nous a donné un niveau de crédibilité que nous n'aurions pas pu atteindre seuls.

M. Louis Larivière, président,
Groupe Sani-Mobile Inc., Lévis (Québec)

Le voyage nous a fait découvrir les possibilités d'affaires là-bas. En revenant, nous avons embauché une personne qui s'occupe uniquement de l'international pour nous.

Perspectives canadiennes

M. Albert Bohemier, président,
Survival Systems Limited, Dartmouth (Nouvelle-Écosse)

La formule d'Équipe Canada a fait mieux connaître, au niveau politique comme dans les milieux d'affaires, la capacité et la volonté du Canada d'avoir des échanges commerciaux. Elle a aussi accéléré la vente de nos produits, probablement d'une année au moins; elle nous a aussi permis de réduire les investissements nécessaires pour obtenir des contrats!

M. Steven M. Soos, directeur général,
Canac Microtel, Coquitlam (Colombie-Britannique)

La formule d'Équipe Canada est un outil indispensable de promotion du commerce extérieur. Le client n'achètera pas sans vous connaître, surtout dans notre domaine d'activité.

M. Govin Misir, président,
SLM Software Inc., Toronto (Ontario)

La formule d'Équipe Canada a accru notre crédibilité dans le monde. Les clients et les employés actuels ont été très fiers d'être associés à SLM. Ils ont senti qu'ils étaient soutenus par le premier ministre et les premiers ministres provinciaux. Les clients éventuels sont rassurés; nous avons été considérés comme une équipe crédible, prospère et bien établie.

Notes