

Mission accomplie... en Tunisie!

Céline Séguin

Ah, la Tunisie! Ses plages dorées, ses espaces désertiques, ses dromadaires exotiques et surtout... ses occasions d'affaires uniques. Solide performance économique, présence de zones franches, régime fiscal compétitif, centre bancaire d'avant-garde, position géostratégique, ce pays est devenu l'un des marchés les plus dynamiques du continent africain. C'est du moins la conviction que partagent une vingtaine d'étudiants de l'École des sciences de la gestion qui reviennent de là-bas après y avoir mené une fructueuse mission commerciale.

Initié et organisé par des étudiants de 1^{er} et 2^e cycles en marketing, finance, management ou tourisme, ce projet d'études internationales (PEI) visait à la fois la formation pratique des futurs entrepreneurs et le développement de relations d'affaires entre le Canada et la Tunisie. Dans les deux cas, on peut dire : mission accomplie! «Les mandats qui nous avaient été confiés ont tous été réalisés. De plus, l'expérience nous a énormément apporté sur le plan des habiletés requises pour une carrière en gestion internationale», lancent en chœur les coordonnateurs du projet, Julie Banville, finissante au bac en administration et Yantsi Law Kam Cio, fraîchement diplômé du même programme.

Pas gagné d'avance

Si le projet fut un succès, il reste que les débuts ont été difficiles. «Nous étions 27 participants alors que généralement, on en compte une dizaine pour ce genre de projet. Comme nous voulions que tout le monde puisse partir, il a fallu déployer des trésors d'imagination en matière d'activités de financement. C'était d'autant plus difficile que nous disposions d'une session à peine pour atteindre nos objectifs», précise Julie.

Au manque de temps et d'argent, s'ajoutait un contexte international — menaces de guerre, situation économique précaire... — peu favorable à une mission commerciale... en terre arabe. Mais l'enthousiasme des jeunes Uqamiens a fini par balayer les obs-



Vue de Kairouan, ville sainte de l'Islam, où a séjourné un groupe d'étudiants de l'ESG dans le cadre d'une mission commerciale en Tunisie.

tacles. Le 7 mai, tous les membres du groupe s'envolaient pour la Tunisie avec, en poches, neuf mandats à réaliser pour le compte d'entreprises ou d'institutions canadiennes, lesquels pouvaient prendre la forme d'études de marché, d'analyses stratégiques ou de représentations auprès d'éventuels partenaires d'affaires.

Selon Yantsi, la réalisation des mandats a permis aux étudiants d'appliquer leurs connaissances dans divers secteurs d'intervention. À titre d'exemples, une équipe a identifié des investisseurs potentiels pour la mise sur pied, clé en main, d'usines de transformation alimentaire. Une autre, mandatée par une maison d'éditions, a effectué une analyse détaillée du marché tunisien, tant dans ses aspects culturels qu'au niveau du réseau des libraires, éditeurs et distributeurs. Une autre encore a participé, aux côtés d'une entreprise spécialisée dans la remise à neuf d'unités électromécaniques, à l'élaboration d'un projet d'acquisition d'une entreprise d'État tunisienne en voie de privatisation.

Ajoutons que certains mandats étaient à ce point «stratégiques» — tel celui confié par Hydro Québec International — que les étudiants ont dû signer une entente de confidentialité quant à la nature de leur tâche et aux résultats obtenus. Bref, une

mission commerciale tout ce qu'il y a de plus sérieux et qui a porté fruit, les équipes ayant été en mesure, durant les trois semaines du voyage, de récolter les données nécessaires à la rédaction de leur rapport d'activités. La clé du succès? La volonté de réussir et le sens de l'initiative, sans compter une préparation du tonnerre, sous la supervision de deux professeurs de l'ESG, Michel G. Bédard (directeur du bac en administration) et Bouchra M'Zali (directrice du MBA recherche).

Une expérience formatrice

Au moment de l'entrevue, Yantsi et Julie étaient encore sous le charme de la Tunisie et de l'expérience extraordinaire qu'ils y ont vécue. «On a eu un accueil fabuleux. Le consulat canadien, l'ambassade canadienne en Tunisie, l'Association amitié Canada-Tunisie et la Chambre de commerce ont déroulé le tapis rouge. Dès le lendemain de notre arrivée, les équipes ont présenté leurs mandats aux gestionnaires de l'Institut des hautes études commerciales de Tunis qui les ont mis rapidement en contact avec des organismes ou entreprises susceptibles d'être intéressés par les divers projets. Bref, tout s'est déroulé à merveille!»

L'expérience sur le terrain, selon les deux coordonnateurs, s'est avérée des

plus formatrices. «Nous avons beaucoup appris en matière de présentation, de négociations d'affaires et de leadership, sans compter que nous avons développé d'excellents contacts, ici et là-bas. Une telle expérience permet de confirmer nos choix d'études. C'est une sorte de test ultime pour voir si on est fait pour l'international!» Voilà qui est certes le cas pour Julie et Yantsi puisque la première, qui termine ses études ce trimestre, se destine à une carrière de consultante en gestion internationale, tandis que le second, maintenant bachelier, vient de décrocher un contrat à l'ESG à titre d'agent de développement pour les stages à l'international.

Ajoutons que les participants au PEI ont présenté, le 3 septembre dernier, les principaux résultats de leur mission devant la communauté des affaires du grand Montréal et divers représentants de l'UQAM. Si le succès de l'entreprise ne fait pas de doute, l'aventure ne s'arrête pas là. Déjà, un nouveau PEI vient de voir le jour. Cette fois, la mission commerciale aura pour destination, le Brésil. Les étudiants de l'ESG intéressés ont jusqu'au 15 septembre pour s'inscrire en communiquant avec Claire Sabourin, au 987-3000, poste 3492 ●