

LES TRUCS DU MÉTIER

Avez-vous une histoire de réussite à nous raconter? Faites-la parvenir à CanadExport, et nous la publierons. Rappelez-vous que nous voulons savoir comment vous avez réussi sur un marché particulier. L'objectif de cette nouvelle chronique est de faire profiter les fabricants et fournisseurs canadiens de votre expérience des marchés d'exportation et des leçons que vous en tirez.

Indal Technologies Inc. (ITI) fabrique une gamme de systèmes de manutention perfectionnés, employés principalement à bord d'unités navales (bâtiments de surface et sous-marins). À l'heure actuelle, la société exporte vers 22 pays et ses exportations comptent pour 95 % de ses ventes annuelles (entre 35 et 40 millions de \$).

Vince Lacey, président et chef de la direction, attribue à deux facteurs l'immense succès d'ITI sur les marchés étrangers, dans un secteur en perte de vitesse.

Premièrement, ITI a consacré beaucoup d'efforts afin de connaître à fond les marchés étrangers et les meilleures façons de faire des affaires dans chacun d'eux.

Deuxièmement, l'entreprise a démontré qu'elle pouvait livrer des solutions efficaces et abordables à ses clients, malgré les milliers de milles qui souvent l'en séparent.

« Pour nous, il était essentiel de comprendre comment nous devons répondre aux besoins particuliers de chaque client étranger, à chacune des étapes d'un projet; de savoir comment entrer en contact ou signer un contrat avec eux et, en fait, comment les mettre à l'aise lorsque nous devons traiter ensemble malgré les distances. »

M. Lacey soutient que, pour réus-

sir dans son domaine, l'entreprise doit détenir des avantages comparatifs qui, chez ITI, se résument en un facteur clé : la connaissance du marché.

« Dans notre industrie, les renseignements sur le marché constituent un facteur déterminant de succès, dit-il. Nous cherchons à savoir quels projets sont réalisés un peu partout dans le monde et comment ils évolueront. Souvent, nous aidons un client à évaluer ses besoins dans le cadre de son programme, sans qu'il lui en coûte un sou. »

Ayant mis sur pied un réseau de représentants commerciaux en poste un peu partout dans le monde, ITI conclut des ententes de collaboration, sous une forme ou une autre, avec des chantiers navals, des fabricants de matériel et d'autres entreprises intéressées afin d'avoir de meilleures chances d'être invitée à soumissionner et d'être en mesure de fournir un soutien dans un pays donné.

M. Lacey souligne toutefois que la clé du succès à l'étranger dans les années 1990 repose encore sur l'adaptation culturelle. « Il y a un proverbe qui est encore vrai de nos jours : à Rome, il faut vivre comme les Romains », plaisante-t-il.

Marchés mondiaux : Les gouvernements adoptent l'approche Équipe Canada

La récente signature d'un protocole d'entente entre l'Ontario et le gouvernement fédéral permettra la suppression des doubles emplois, le partage des renseignements et l'augmentation de l'efficacité dans le domaine de la promotion du commerce et de l'investissement.

De plus, le protocole d'entente qui, espère-t-on, pourrait s'étendre à d'autres provinces, permettra de mieux coordonner les activités des deux parties en matière de développement du commerce international.

« Nous voulons assurer une plus grande coopération et une meilleure collaboration entre les deux paliers de gouvernement dans l'exécution des activités de promotion du commerce extérieur, a déclaré le ministre MacLaren. Voilà un excellent exemple de ce que nous pouvons réaliser quand nous décidons d'adopter l'approche Équipe Canada en matière de marchés mondiaux. »

La signature du protocole a été annoncée par le ministre du Commerce international, Roy MacLaren, le ministre de l'Industrie, John Manley, et la ministre du Développement économique et du Commerce de l'Ontario, Frances Lankin.

Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir un exemplaire du protocole d'entente, communiquer avec le Service des relations avec les médias, MAECI, Ottawa. Tél. : (613) 995-1874.

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur : Don Wight
Mise en page : Don Wight
Publication : LEAHY C&D

Tél. : (613) 996-2225
Fax : (613) 992-5791
Tirage : 38 500 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.