

## Un nouveau chapitre s'ouvre en Chine pour un éditeur de Toronto

**E**n juin dernier, après une période intensive de deux ans de recherches, de communications et de voyages, Alpha Communications Corp. a signé un contrat pluri-livres avec la société d'État chinoise China International Publishing Group (CIPG), le plus grand éditeur en Chine.

« En octobre 1997, nous commençons à constater des progrès réels », raconte M. Michael Kraft, président et chef de la direction d'Alpha Communications Corp., une maison d'édition qu'il a aidé à fonder il y a quatre ans.

« J'avais reconnu et compris qu'il était absolument essentiel d'établir de bonnes relations personnelles et d'affaires avec les représentants de CIPG, ajoute-t-il, et ils ont réagi de façon positive à notre proposition initiale d'établir un programme d'anglais, langue seconde (ALS), qui sera vendu partout en Chine dans les librairies, puis par le biais du système scolaire. »

Alpha a également innové, ce qui a été très bien accueilli par CIPG, en proposant que l'entente soit fondée sur la coproduction. Les auteurs canadiens et chinois travaillent donc en équipe aux divers projets de livres, alors que la publication se fait conjointement par Alpha et la plus importante filiale de CIPG, Foreign Languages Press (FLP).

« C'est d'ailleurs la première fois que des équipes d'auteurs chinois et canadiens travaillent ensemble à un programme original ALS qui veille à s'assurer que les documents s'adressent bien au marché chinois tout en reflétant les valeurs sociales et culturelles chinoises. Auparavant, de telles initiatives de publication conjointe revenaient normalement à des éditeurs de Grande-Bretagne ou

des États-Unis », explique M. Stanley Starkman, président de la division internationale d'Alpha et chargé du projet.

### Une relation qui se développe

Il est bien évident qu'en Chine, pour avancer en affaires, les relations personnelles comptent pour beaucoup. M. Starkman maintenait depuis longtemps des liens avec les cadres de CIPG avant de se joindre à Alpha. Tout au cours des douze dernières années, il les avait rencontrés régulièrement à des salons du livre tenus à Beijing et à Francfort, en plus de visites régulières à Beijing.

C'est en juin 1997 que M. Starkman s'est rendu en Chine pour présenter le projet d'Alpha, avec l'appui du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

« M. Jean-Charles Joly, délégué commercial au Centre du commerce international (CCI) de Toronto, nous a offert un appui extraordinaire, précise M. Starkman, non seulement en nous expliquant le programme, mais aussi par ses conseils sur la façon de traiter des affaires en Chine et en nous mettant en rapport avec les délégués commerciaux du Canada en poste à Beijing.

« Il a également participé à une rencontre entre M. Kraft et des dirigeants du CIPG, qui a eu lieu à New York en novembre l'an

dernier, pour faire valoir auprès des dirigeants de CIPG que le gouvernement canadien appuyait les démarches d'Alpha pour exporter la culture canadienne. »

Depuis le voyage de 1997, M. Starkman est retourné trois fois en Chine. La troisième fois, en août-septembre 1998, il a bénéficié de l'appui du Programme de coopération industrielle (PCI) de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). « Carolyn LaBrash, à l'époque gestionnaire de programme à l'ACDI, était très emballée par le projet, soutient M. Starkman, et appuyait pleinement les projets d'Alpha.

« Ce qui a hautement contribué à notre succès, estime M. Starkman, c'est que nous avons reconnu le besoin de nous rendre à Beijing pour rencontrer en personne les dirigeants de CIPG, afin de mener à bien les projets de publication. Alpha avait également reconnu le besoin de pouvoir se positionner grâce à des rapports de recherche, des brochures de la compagnie et des exemples de manuscrits. »

M. Kraft acquiesce. « Ne sous-estimez jamais l'importance d'avoir des relations personnelles avec vos clients, surtout les clients Chinois, et de les inviter au Canada, dit-il, pour qu'ils puissent aussi comprendre un peu mieux comment fonctionne notre compagnie et les méthodes et les façons d'imprimer au Canada. »

Voir page 13 — Un nouveau chapitre

## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la base de données WIN Exports, que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour mettre en valeur le savoir-faire de votre entreprise auprès d'acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopier votre demande au 1 800 667-3802; ou téléphoner au 1 800 551-4946 — (613) 944-4946 à partir de la région de la capitale nationale.

