

Dessau-Soprin Inc.

— suite de la page 1

Fondée en 1957, Dessau-Soprin se spécialise dans les domaines du transport, du génie du bâtiment, de l'eau et des eaux usées, de l'énergie électrique, de l'environnement, de la géotechnique, du génie des matériaux et de l'assurance de la qualité et du développement urbain. L'entreprise est active sur la scène internationale depuis plus de trente ans et a travaillé avec la plupart des banques de développement multilatérales.

L'Electric Frontier Expansion Project (Projet de 5 millions \$ US d'expansion des frontières électriques) de la JBIC, dont la réalisation a été accordée en novembre 2000 et qui a été achevé en mai 2002, visait à étendre les réseaux de transport et

de distribution de l'électricité aux régions rurales du Pérou. La JBIC, qui est l'agence pour l'aide publique au développement du Japon, a fourni le financement pour le projet, commandé par le ministère de l'Énergie et des Mines du Pérou et qui a profité à quelque 300 000 habitants de plus de 600 collectivités.

Dessau-Soprin faisait face à une vive concurrence internationale, notamment des firmes d'ingénierie japonaises. Toutefois, l'entreprise québécoise a monté une excellente proposition, obtenant même la plus haute note possible — 1 000 points — selon le système d'évaluation employé par le Bureau des Nations Unies pour les services d'appui aux projets (UNOPS), organisation engagée par le client péruvien pour garantir la transparence du processus d'adjudication du contrat. Par ailleurs, et de façon exceptionnelle, 100 pourcent de la supervision du projet dans son entier a été attribuée à la firme lavalloise sans l'ajout d'un partenaire japonais.

Compétences locales clés

Une présence locale et l'expérience locale passée ont joué un rôle déterminant dans le succès de la proposition de Dessau-Soprin. L'entreprise conçoit des lignes de transport et des sous-stations au Pérou depuis 1992. En 1998, elle a remporté un Prix d'excellence pour la coopération internationale décerné par Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC) et l'Agence canadienne de développement international (ACDI) pour un projet de remise en état de 1 600 km de lignes de transport le long de la côte péruvienne.

« Il s'agissait d'un projet important qui nous a aidé à bien comprendre le marché péruvien et à nous positionner par rapport à d'autres clients », d'expliquer M. Homero Fuertes, vice-président pour l'Amérique du Sud chez Dessau-Soprin. « De sorte que lorsque ce projet de la JBIC est venu sur le tapis, nous étions déjà là sur le marché, avec tout ce qu'il fallait du point de vue de l'expérience, des compétences et des contacts parmi les ingénieurs locaux. »

Comme le souligne M. Fuertes, le fait de travailler avec des consultants locaux aide beaucoup à être concurrentiel quand il s'agit de projets financés par la JBIC. « La JBIC encourage les consultants japonais à s'associer avec des consultants du pays actifs dans le projet afin de surmonter la barrière linguistique et de mieux comprendre les règlements locaux; aussi cette stratégie a-t-elle constitué une grosse partie de notre proposition. » Au total, Dessau-Soprin a engagé et formé 180 ingénieurs locaux.

Ambassade : source d'information et de contacts

En ce qui a trait aux règlements locaux et à d'autres renseignements, Dessau-Soprin compte aussi sur le réseau commercial canadien à l'étranger. « L'ambassade du Canada à Lima a de très bonnes données sur le pays et sur le gouvernement, et nous nous adressons aussi à elle lorsque nous avons besoin de contacts, » de dire M. Fuertes.

Même si la JBIC ne participe activement ni à l'évaluation des propositions, ni à la supervision du contrat, elle est loin d'être un partenaire passif. Comme l'explique M. Fuertes, des représentants de l'agence de financement font une importante visite de suivi des lieux une fois le projet terminé. À ce sujet, Dessau-Soprin n'a aucune inquiétude: « Ils ont été très satisfaits de la performance exceptionnelle de la firme qui a complété le projet dans les délais fixés et à moindre coût que le budget prévu. »

Il n'est pas surprenant que le projet ait ouvert d'autres possibilités. En mai 2002, Dessau-Soprin, en partenariat avec la Corporation commerciale canadienne, Exportation et développement Canada et Investissement Québec, a signé un protocole d'entente avec le ministère péruvien de l'Énergie et des Mines concernant un projet d'électrification de quelque 3 000 collectivités du Pérou.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Homero Fuertes, vice-président pour l'Amérique du Sud, Dessau-Soprin Inc., tél. : (514) 281-1033, poste 2769, courriel : homero.fuertes@dessausoprin.com.

Rédactrice en chef : vacant
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**
Rédacteur : **Michael Mancini**
Mise en page : **Yen Le**
Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site internet : www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport

CanadExport

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 communications (BCS).

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 communications (BCS).
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

DÉLÉGUÉ
COMMERCIAL
VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES
PERSONNALISÉS



Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en direct et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Débouchés d'affaires pour les exportateurs canadiens qui veulent faire des affaires en Australie

Vous n'étiez pas au courant?

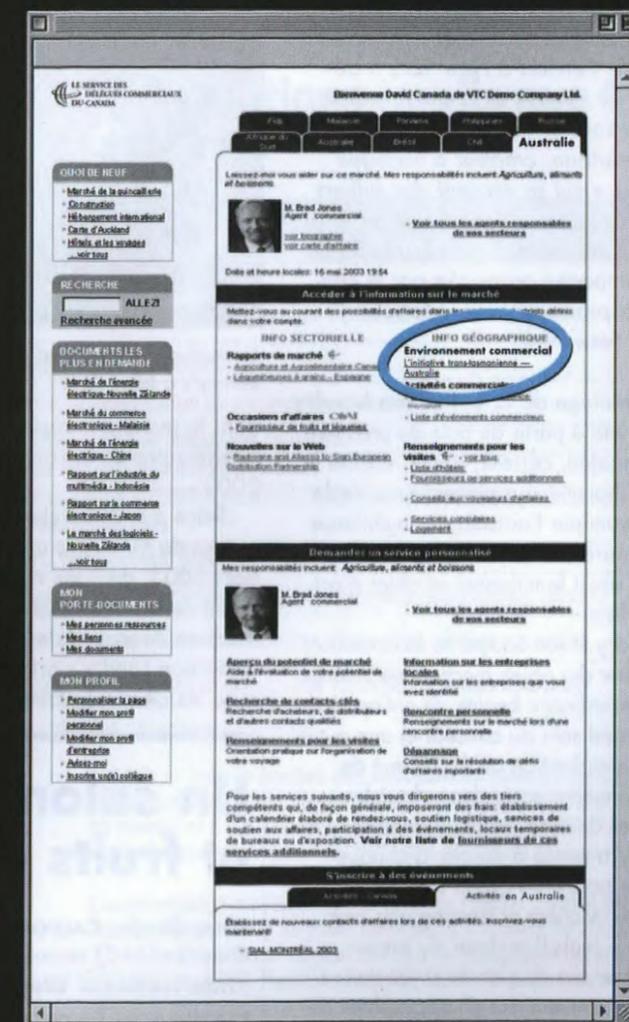
Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de possibilités en vous offrant des renseignements utiles. Allez-y!

CONTACTS

INFORMATION

SERVICE

Inscrivez-vous dès maintenant au www.infoexport.gc.ca et découvrez ce que des milliers d'entreprises canadiennes ont déjà trouvé!



Pour en savoir davantage sur ce service, consultez les prochains numéros de *CanadExport*.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, visitez :

www.infoexport.gc.ca

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA