



Mona El-Tahan

Présidente-directrice générale
InCoreTec Inc.
St. John's (Terre-Neuve-et-
Labrador)
Tél. : (709) 739-7770
Télé. : (709) 739-7780
Courriel :
meltahan@incoretec.com
Site Web :
www.incoretec.com

Année de fondation : 1988
(anciennement CORETEC)

Nombre d'employés : 10

Nombre d'années d'exportation : 2

Ventes à l'exportation : 50 %

Marchés d'exportation :
Moyen-Orient (Émirats arabes
unis et Iran), Irlande, Japon

« L'établissement de partenariats et d'alliances stratégiques accroîtra instantanément votre crédibilité. »

Description de l'entreprise

InCoreTec (anciennement CORETEC), qui se concentre maintenant dans la mise au point de technologies pour plates-formes de forage, était au départ une société de génie-conseil et de R-D spécialisée dans le génie en mer et le génie de l'environnement ainsi que dans les modèles prédictifs de gestion des glaces. Une des premières réalisations de l'entreprise a été de fournir des modèles prédictifs du mouvement des icebergs pour le projet Hibernia. En 1994, InCoreTec a amorcé la mise au point d'une technologie novatrice d'Intelligence artificielle prédictive (brevetée sous le nom de PAI), dont le potentiel d'applications est énorme. Elle permet entre autres d'apporter de nouvelles solutions à certains problèmes de navigation maritime et de robotique. Par exemple, son logiciel de pilotage automatique contribue à réduire la consommation de carburant des navires, spécialement lorsqu'ils empruntent des voies navigables étroites.

Historique

Native de l'Égypte, Mona s'est établie au Canada en 1975. Elle a été la première femme à décrocher une maîtrise de génie océanique à l'Université Memorial (1980) et est devenue ingénieure professionnelle en 1982. Après avoir occupé une série de postes en génie chez Lavalin-Fenco (T.-N.-L.) et au Centre for Cold Ocean Research Engineering de l'Université Memorial, Mona a fondé sa propre entreprise. Avec ses chapeaux extravagants et son sourire, elle a fait éclater pratiquement tous les stéréotypes et tous les obstacles. « On dit des femmes ingénieures qu'elles doivent travailler deux fois plus que leurs collègues masculins. C'est justement ce que je fais depuis le tout premier jour. » Aujourd'hui, Mona parcourt le monde pour y rencontrer aussi bien des titans du domaine de la navigation maritime que des ministres du Commerce.

Distinctions

La Newfoundland and Labrador Organization of Women Entrepreneurs (NLOWE) lui a décerné le Prix de l'entrepreneure de l'année 2000

pour la région d'Avalon; en 2002, elle a été la première femme à se voir attribuer par l'Alliance canadienne de technologie de pointe le prix Sara-Kirke comme Canadienne entrepreneure émérite dans le domaine de la haute technologie.

Pourquoi exporter

Le marché potentiel de la technologie unique d'InCoreTec dépasse largement les frontières du Canada, où les possibilités d'applications sont limitées. C'est pourquoi Mona a toujours eu dans sa mire le marché international. Elle négocie actuellement une entente de partenariat avec un fabricant japonais en vue d'une licence pour l'application de cette technologie à la robotique. « Le Japon étant le premier fabricant mondial dans le domaine de la robotique, la conclusion de cette entente nous donnerait accès à un énorme marché, ce qui profiterait également au Canada du fait que nous pourrions embaucher de nouveaux employés. »

Préparation à l'exportation

Mona a d'abord pris soin de conclure des partenariats; à cette fin, elle a eu recours aux ambassades du Canada pour savoir à qui s'adresser, repérer les entreprises susceptibles de présenter de l'intérêt, organiser des rencontres et s'adjoindre des agents locaux fiables. Elle a assisté à des conférences internationales sur la technologie de l'expédition afin d'y faire la connaissance d'éventuels clients. Elle a également participé au Moyen-Orient, aux États-Unis, en Angleterre, en Irlande, en Allemagne et en Norvège à des missions commerciales gouvernementales sectorielles s'adressant aux entreprises spécialisées dans les technologies maritimes et de l'information.

Leçons apprises

Qu'il s'agisse du Moyen-Orient ou du Japon, toute région a une culture propre, et il est essentiel d'être attentif aux différences culturelles. Il y a encore des pays où le fait d'être une femme peut s'avérer un handicap. Par exemple, bien que je sois musulmane de

naissance, je n'ai pas pu participer à la mission commerciale à Riyad, parce que les femmes n'étaient pas autorisées à assister aux réunions tenues dans les locaux du gouvernement. Cela a été un choc terrible pour moi.

Le plus grand défi

« Pour les petites entreprises de haute technologie de notre région, le manque de ressources financières représentent un obstacle de taille. Il vous faut dépenser énormément d'argent pour commercialiser votre produit et vous rendre à l'étranger pour y rencontrer des clients. Il est coûteux d'envoyer nos ingénieurs et notre équipement à l'étranger pour y faire la démonstration de notre technologie dans le laboratoire d'un éventuel client. »

Conseils à l'exportation:

► **Établissez des partenariats et des alliances stratégiques dès le départ, ce qui vous aidera grandement, surtout si votre entreprise est petite.** « Votre crédibilité pourra s'en trouver instantanément renforcée auprès de vos clients potentiels. »

► **Tenez-vous constamment en communication.** « Il est primordial d'inspirer confiance; prenez donc soin de tenir vos promesses envers vos partenaires et d'assurer continuellement le suivi. »

► **Protégez votre propriété intellectuelle.** « Assurez-vous de faire signer par chacun de vos partenaires un accord de confidentialité afin de protéger le fruit de votre travail. »

Objectifs futurs en matière d'exportation

Convaincue de l'énorme potentiel que lui offre l'Asie, Mona est à la recherche de nouveaux marchés à Singapour, en Chine et à Hong Kong. Elle négocie actuellement avec un important fabricant de Singapour en vue d'exporter sa technologie maritime dans cette région.



Ginette Tremblay

Présidente-directrice générale
Éditions L'artichaut inc.
Rimouski (Québec)
Tél. : (418) 723-1554
Télé. : (418) 725-4828
Courriel :
artichaut@editionsartichaut.com
Site Web :
www.editionsartichaut.com

Année de fondation : 1987

Nombre d'employés : 8

Nombre d'années d'exportation : 8

Ventes à l'exportation : 90 %

Marchés d'exportation :
Belgique, Bénin, France, Sénégal
et Suisse

« Le rythme naturel de croissance de votre entreprise vous conduira à l'exportation. »

Description

Les Éditions L'artichaut inc. ont fondé leur succès commercial sur l'apprentissage axé sur l'enfant. La maison d'édition se spécialise dans la conception et la production de manuels et de matériel didactique pour apprendre et enseigner facilement le français. La « méthode L'artichaut » permet aux élèves d'utiliser chacun leur force pour déchiffrer le code de la langue et suivre eux-mêmes les progrès accomplis, faisant ainsi de l'enseignant un assistant dans le processus d'apprentissage. D'abord conçu pour les écoles primaires, le programme s'est depuis élargi et englobe les niveaux préscolaire et secondaire. Il est beaucoup utilisé au Québec et dans les classes d'immersion française au Canada, mais les activités de l'entreprise s'orientent surtout actuellement vers les exportations en Europe et en Afrique.

Historique

Ex-enseignante à l'école primaire et professeur-chercheur en didactique du français à l'Université du Québec à Rimouski, Ginette a remarqué, quand elle était dans l'enseignement, que les livres et les aides existants n'atteignaient souvent pas leur objectif, car ils n'utilisaient pas des techniques et des outils simples qui pouvaient aider les jeunes enfants, en particulier ceux qui ont beaucoup de difficulté à apprendre à écrire correctement. Elle et une collègue, depuis à sa retraite, ont élaboré cette méthode d'enseignement interactive, qui a ajouté au processus d'apprentissage de la lecture et de l'écriture des exercices graphiques et phonétiques amusants et faciles.

Distinctions

Prix de l'entreprise import-export, Forum Africa (2003); Prix d'excellence du Réseau des Femmes d'affaires du Québec, Entrepreneure active à l'international (2003); Prix d'excellence à l'exportation canadienne, Réalisations culturelles avec la mention succès, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (2003).

Pourquoi exporter

Lorsque la méthode et les manuels de l'entreprise ont été adoptés dans les écoles du Québec, l'entreprise avait très peu de chances de croître au Canada, compte tenu surtout de l'étroitesse du marché francophone au pays. Comme les démarches

d'apprentissage et la langue elle-même ne changent pas, Ginette a envisagé de franchir les frontières et de faire connaître à d'autres pays francophones la « méthode L'artichaut ».

Préparation à l'exportation

Afin de familiariser les enseignants avec la méthode et le matériel des Éditions L'artichaut, Ginette a utilisé divers moyens. Un article de journal publié en 1990 par le ministère de l'Éducation du Québec et distribué dans les pays francophones du monde entier a vraiment ouvert la voie. Des invitations à des conférences et à des ateliers professionnels ont suivi, où Ginette a présenté la méthode pragmatique de L'artichaut. À l'un de ces séminaires, organisés par l'Association des éditeurs de livres du Canada, elle a recruté un agent français intéressé par les produits de L'artichaut et, trois mois plus tard, a établi une relation d'affaires avec le prestigieux éditeur français les Éditions Hatier. Une inscription d'une dizaine de produits de L'artichaut au catalogue de Hatier a ouvert le marché européen.

Résultats

L'entreprise a ensuite participé à des salons professionnels, à des symposiums et à des conférences à l'échelle internationale, dont un à Dakar, au Sénégal, en 1999, où Ginette a présenté le matériel de L'artichaut déjà adapté à l'environnement sénégalais en collaboration avec une éditrice sénégalaise Astou KONÉ. En 2002, elle a été invitée à prendre part à une mission commerciale d'Équipe Canada au Sénégal, et a signé un contrat d'une valeur de 600 000 \$ avec le ministère sénégalais de l'Éducation. Par l'entremise du Sénégal, les marchés des pays de la sous-région se sont ouverts.

Le plus grand moment

L'exportation canadienne de livres en français en France, lorsque c'est habituellement le contraire qui se produit, est réellement une grande réalisation. Mais le moment dont Ginette est la plus fière nous ramène en novembre dernier, lorsqu'elle a reçu le Prix d'excellence à l'exportation canadienne dans la catégorie Réalisations culturelles du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Elle était la seule femme parmi les finalistes.

Le plus grand défi

Ayant son siège à Rimouski, le temps requis pour les déplacements est certainement un défi, « Aller de Rimouski à Montréal, c'est un peu comme aller de Montréal à Paris ». C'est un peu la même chose pour le transport et la livraison des manuels, en plus des formalités douanières complexes qui changent d'un pays à l'autre. Rester en contact avec les partenaires et les représentants internationaux de l'entreprise est prioritaire, même si une partie interactive du site Web de l'entreprise « Forum » aide à répondre aux questions liées aux produits.

Leçons apprises

« Soyez prêts à garantir tout emprunt dont vous avez besoin en disposant du double du montant en actifs. Il vous faut convaincre votre banquier que vous désirez consacrer des efforts à long terme et ne pas faire de l'argent tout de suite. Expliquez-lui votre entreprise dans les détails pour qu'il devienne votre allié financier. »

Conseils à l'exportation

► « Ne pas prévoir faire des affaires dans un pays étranger tant que vous n'êtes pas certain que votre produit est unique et utile dans ce marché. »

► « Croire en soi et s'entourer de personnes brillantes qui ont des talents que vous n'avez pas. »

► « Faites confiance au rythme naturel de croissance de votre entreprise qui vous conduira à l'exportation. »

► « Utiliser les services d'assurance d'EDC pour faciliter la coopération des institutions financières. »

► « Bien connaître la culture du pays ciblé et créer un réseau de partenaires qui croient en votre produit. »

Objectifs futurs en matière d'exportation

L'Afrique offre un potentiel d'exportation considérable aux Éditions L'artichaut, le Sénégal étant la porte d'entrée aux pays de la sous-région. La présence au Salon du livre du Caire cette année pourrait bien ouvrir d'autres portes.