

Une petite entreprise ontarienne vante les missions d'Équipe Canada

MK. Bruce Friendship, président de Bayly Communications Inc. (BCI), a participé à trois missions d'Équipe Canada. Il sait donc que les missions commerciales de haut niveau sont très profitables aux entreprises bien préparées.

BCI, une société d'Ajax, qui emploie 28 personnes, conçoit et fabrique des produits numériques de transmission et d'accès. Elle réalise déjà 80 % de son chiffre d'affaires à l'exportation.

De la signature à la commande

Au cours de la mission d'Équipe Canada en Amérique latine en janvier dernier, BCI a signé, dans les quatre pays visités, des accords visant à promouvoir les produits de télécommunications numériques de l'entreprise et à assurer un soutien technique.

« Globalement, ces accords rapporteront près de 5 millions de dollars au cours des deux prochaines années, déclare M. Friendship. Nous n'aurions pu conclure aussi rapidement ces marchés si nous n'avions pas bénéficié du prestige de la mission commerciale.

« Et ces contrats sont bien réels. Nous commençons à profiter de certaines retombées concrètes des missions conduites au Brésil, au Chili et en Argentine, car nous recevons des commandes importantes de ces trois pays, ajoute M. Friendship. Et même si à l'heure actuelle l'économie mexicaine n'est pas très dynamique, il s'agit seulement d'être patient. »

M. Friendship est persuadé que la commande passée le mois dernier par l'armée chilienne ainsi que la première commande reçue récemment du Brésil ouvriront nombre d'autres débouchés.

Selon M. Friendship, qui est également membre d'un groupe de travail de l'Ontario sur l'exportation dans les petites entreprises, les missions commerciales d'Équipe Canada offrent aux gens d'affaires qui connaissent mal les

marchés étrangers une excellente occasion de tâter le terrain.

L'importance de la préparation et du suivi

Toutefois, il est également convaincu qu'il ne suffit pas de participer pour obtenir des résultats.

« Tout n'arrive pas miraculeusement du jour au lendemain! Il faut effectuer tout un travail préliminaire, explique-t-il, sonder le marché cible en consultant les délégués commerciaux du Canada dans le domaine, trouver des représentants et des agents, établir une liste de clients éventuels, correspondre par courrier électronique, et même effectuer une visite de suivi sur place.

« Et il ne faut pas hésiter à solliciter l'aide des gouvernements fédéral et provincial, ajoute M. Friendship. Ils offrent des services et de l'information de premier plan, en plus des missions commerciales d'Équipe Canada. »

M. Friendship sait de quoi il parle lorsqu'il affirme que l'établissement de réseaux doit commencer avant la mission, parfois plus de six mois à l'avance.

« Commencez par établir un réseau au Canada. Consultez des exportateurs chevronnés qui exercent leurs activités dans votre pays cible. Leurs connaissances et leur expérience pourront vous aider à éviter les pièges habituels ou des démarches coûteuses. Ces exportateurs pourront vous expliquer la façon de faire des affaires dans le pays cible et vous renseigner sur les aspects culturels dont vous devez être informé et qui revêtent souvent une importance cruciale.

« En ce qui nous concerne, précise-t-il, nous avons signé des marchés dans les quatre pays d'Amérique latine que nous

avons visités, avec les agents que nous avons repérés avant la mission à São Paulo, à Rio de Janeiro, à Mexico, à Buenos Aires et à Santiago. Grâce à Équipe Canada, nous inspirons confiance aux clients. »

Des avantages à long terme

Cette confiance facilite la conclusion de contrats dans la foulée des visites, comme le prouvent les commandes que BCI continue à recevoir des Philippines et de Thaïlande, depuis la mission d'Équipe Canada en 1997.

Même avant de participer aux missions d'Équipe Canada, BCI avait établi des relations d'affaires à Singapour avec une entreprise très engagée sur le marché russe, que BCI explore attentivement à l'heure actuelle. Le fait d'avoir participé à une mission d'Équipe Canada constitue un atout supplémentaire qui améliore la crédibilité de l'entreprise.

« Je pense que les missions commerciales d'Équipe Canada, de concert avec d'autres activités commerciales internationales, ont servi de catalyseur en suscitant de nouveaux contrats qui ont créé environ 25 nouveaux emplois chez BCI », déclare M. Friendship.

Il est le premier à reconnaître que, pour réussir, il faut du temps et de l'argent : « L'exploration de nouveaux marchés suppose des coûts. Mais les retombées dépassent de loin les dépenses. D'ailleurs, sans l'exportation, notre entreprise n'existerait pas à l'heure actuelle. »

Pour plus de renseignements sur Bayly Communications Inc., communiquer avec le président, M. K. Bruce Friendship, tél. : (905) 686-1011, téléc. : (905) 686-2935, courriel : bfriendship@bayly.com