

LES TRUCS DU MÉTIER



SRT de Montréal se branche au lucratif marché des télécommunications d'Afrique du Sud

Il y a à peine deux ans, SR Télécom Inc. (SRT) relevait le défi de mettre en place un réseau de télécommunications dans les campagnes de l'ancienne région du Transvaal, pour les élections historiques d'Afrique du Sud. Aujourd'hui, l'Afrique du Sud est pour la SRT (deux fois récipiendaire du Prix d'excellence à l'exportation canadienne) un marché d'exportation en pleine croissance.

Le fabricant d'équipement de communication voix et données sans fil, de Saint-Laurent (près de Montréal), est une entreprise relativement petite (environ 1 000 employés) dans le monde des télécommunications.

Aide gouvernementale

Comme tel, SRT ne disposait pas au début de ressources suffisantes pour cibler seule le marché sud-africain. Cependant, grâce à l'aide du Programme de coopération industrielle de l'ACDI, la SRT a pu envoyer sur place un expert technique pour jeter les fondations de cet important projet ainsi que d'autres projets.

« L'aide de l'ACDI nous a également permis d'entreprendre une étude de faisabilité et de mettre sur pied des programmes de formation dans la région », a précisé le vice-président de la SRT, M. Mike Morris, à son retour d'un récent voyage d'affaires en Afrique du Sud.

Il faut dire que les délégués commerciaux, tant à Ottawa qu'en

Afrique du Sud, y sont également pour beaucoup, de dire M. Mark Lusignan, directeur des relations gouvernementales de la SRT.

« Nous sommes très satisfaits » souligne M. Lusignan. Non seulement ils nous ont mis en rapport avec des personnes clés, mais ils nous ont également aidés à rehausser notre profil, et du même coup celui de tous les fournisseurs canadiens. »

« Les agents commerciaux canadiens, ajoute M. Morris, se sont mis en quatre pour nous et nous ont soutenus et appuyés dans tous nos efforts. »

Conditions du marché

Un tel appui est d'autant plus nécessaire sur un marché où les clients sont très exigeants sur le plan technique.

« Les entreprises de télécommunications sud-africaines ont effectivement des exigences très rigoureuses », souligne M. Morris. Elles vous obligent à soumettre vos

produits à de nombreux essais avant de vous accréditer comme fournisseur. »

D'après M. Morris, ce processus peut être long. Avant d'entrer sur le marché, les entreprises canadiennes devraient donc bien connaître les exigences.

Il recommande de ne rien négliger.

Percée en Afrique du Sud

SRT avait étudié le marché sud-africain avant l'embargo. Ce n'est toutefois qu'à la fin de 1993 qu'elle a appris que la Commission électorale indépendante, chargée d'organiser les élections sud-africaines en 1994, voulait faire installer des lignes téléphoniques à chacun des 9 000 bureaux de vote qu'elle prévoyait mettre sur pied.

SRT s'est alors adressée au service public de télécommunications, Telkom SA, pour lui proposer de lui fournir des systèmes point-multipoint à accès multiple par répartition dans le temps.

Dans les mois qui ont précédé les élections, SRT a travaillé en étroite collaboration avec ses partenaires sud-africains, Telkom SA et Plessey Tellumat.

En dépit des délais serrés et de l'éloignement de certains des bureaux de vote, la contribution de SRT aux élections historiques a été, somme toute, un véritable succès.

Après les élections, l'équipement a
Voir page 4 - S.R. Télécom

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
Mise en page : Yen Le
Publication : Brûte Noire

Tél. : (613) 996-2225
Fax : (613) 992-5791
Courrier électronique :
canad.export@extott07.x400.gc.ca
Tirage : 40 000 exemplaires.



ation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à
Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins
site l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CANADEXPORT.

publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du
ction des services de communication sur le commerce (BCT).

de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'éti-
semaines de délai.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
x, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Le consulat encourage les exportateurs du Canada atlantique

(Suite de la page 1)

et d'affaires pour présenter des acheteurs et des partenaires stratégiques potentiels à des firmes canadiennes;

* des missions NEEF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers) conçues pour mieux préparer les sociétés à exporter;

* la participation à des foires commerciales;

* la collecte et la diffusion d'informations commerciales et de renseignements sur les marchés dans des secteurs particuliers;

* l'encouragement des alliances stratégiques, de la recherche commune, du transfert de technologie et de l'investissement dans les secteurs de haute technicité; et

* une aide et des conseils personnalisés en matière de commercialisation.

Secteurs prometteurs

Parmi les secteurs offrant des possibilités aux sociétés du Canada atlantique, mentionnons le logiciel, les télécommunications, la géomatique, les soins de santé/médicaux, la biotechnologie, les produits et les services environnementaux, la technologie océanique et divers sous-secteurs de services.

La priorité est aussi donnée à des secteurs traditionnels comme les biens de consommation, les produits forestiers ainsi que le poisson et les fruits de mer.

En utilisant le programme et en maintenant un réseautage permanent avec les organismes de développement commercial et économique de la Nouvelle-Angleterre, les agents du consulat ont notamment obtenu les résultats suivants en 1995 :

Des mesures pour contrer la loi Helms-Burton des États-Unis

(Suite de la page 1)

les intérêts canadiens, notamment par le biais du processus de l'ALENA. »

« Le Canada souscrit à l'objectif des États-Unis, à savoir l'amélioration de la situation des droits de la personne et l'instauration d'un gouvernement plus représentatif à Cuba, a affirmé M. Axworthy. Mais comme il nous semble que la loi Helms-Burton n'est pas la bonne approche, nous collaborons avec d'autres pays pour soutenir les principes du droit international. »

La loi Helms-Burton autorise les poursuites judiciaires devant les tribunaux américains contre les sociétés du Canada et d'autres pays qui sont réputées se livrer au « trafic » de biens que Cuba a

confisqués à des nationaux des États-Unis. Elle prévoit également des restrictions à l'admission temporaire aux États-Unis des cadres et actionnaires majoritaires de ces sociétés, ainsi que de leurs conjoints et enfants mineurs.

Le Canada s'est vivement objecté aux dispositions de la loi Helms-Burton sur les réclamations et sur les restrictions à l'admission de Canadiens.

De plus, parallèlement à ses consultations aux termes de l'ALENA, le Canada a collaboré avec d'autres pays pour faire échec à cette loi américaine au sein d'organisations régionales et multilatérales.

38 sociétés du Canada atlantique ont participé à 4 initiatives de formation de partenariats stratégiques, et 274 sociétés ont participé à 10 missions NEEF. De plus, le consulat a organisé 10 visites de prise de contact avec le Canada atlantique (couvrant chaque province au moins deux fois), et la moitié des 1 056 gens d'affaires qui ont visité le consulat venaient du Canada atlantique.

Tourisme

Voici certains des points saillants en 1995 :

* 21 initiatives axées sur l'industrie des voyages ont permis à plus de 160 partenaires canadiens de communiquer avec plus de 6 000 influenceurs et instigateurs de voyages;

* 14 journalistes/photographes ont visité le Canada atlantique. Les quelque 40 articles publiés jusqu'à maintenant ont une valeur rédactionnelle de plus de 500 000 \$ et une valeur publicitaire de plus de 2 millions de \$;

* 100 exposants du Canada atlantique ont présenté leurs produits à 5 grandes foires de la consommation, qui ont attiré plus de 133 000 consommateurs; et

* plus d'un million de résidents de la Nouvelle-Angleterre ont visité le Canada en 1995 (plus de 10 % de tous les visiteurs américains au Canada), générant 300 millions de \$ en recettes touristiques.

Renseignements

Pour obtenir plus de renseignements sur ces initiatives et sur d'autres activités liées au commerce entre le Canada et la Nouvelle-Angleterre, communiquer avec le consulat général du Canada, Three Copley Place, Suite 400, Boston, MA 02116; tél.: (617) 262-3760, fax : (617) 262-3415.

À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Télécopiez votre demande sur papier à en-tête au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078.

