

International Datacasting Corporation (IDC), une entreprise canadienne qui a remporté plusieurs prix, a bénéficié de ce service. Le succès remporté par sa technologie à large bande a amené la société d'Ottawa à faire des affaires dans plus de 35 pays.

« Dans un nouveau marché, nous commençons généralement par appeler le SDC, dit Diana Cantø, de la société IDC. Ses agents sont extraordinaires. Ce sont nos antennes dans la région. Ils nous aident à entrer en contact avec les bonnes personnes et à régler des problèmes. Enfin, le son de cloche du SDC est très utile lorsque nous faisons des séances de remue-méninges ou voulons connaître la valeur de nouvelles idées. »

Réseautage

L'entreprise qui a décidé de faire son entrée dans un marché doit établir des contacts et des relations d'affaires. Les agents du SDC peuvent lui communiquer une liste d'acheteurs, de distributeurs, d'associés éventuels ou d'autres personnes clés.

Joanne Smith, agente du SDC à Rome, raconte comment ce service a récemment porté fruit pour une entreprise québécoise. « Nous avons aidé un important fournisseur de services de formation et de logiciels destinés à l'industrie aéronautique à trouver un représentant en Italie. La société, Adacel Inc., a décroché son premier contrat dans ce pays en juillet 2002. Adacel a d'abord communiqué avec le SDC en 2000 afin d'obtenir de l'aide pour faire des affaires en Italie. À partir de la liste que nous lui avons fournie, l'entreprise a arrêté son choix sur un expert en aérospatiale ayant des relations dans l'industrie. Adacel a ensuite damé le pion à des concurrents

italiens de taille lorsque l'autorité italienne du contrôle de la circulation aérienne a choisi son simulateur de contrôle aérien, un contrat de 3,2 millions de dollars. »

Il arrive qu'une entreprise reçoive une proposition d'affaires spontanée. Avant d'y donner suite, il est capital de recueillir le maximum de renseignements sur l'associé éventuel, sur ses activités et sur ce qu'il a à offrir. C'est là que le SDC peut entrer en scène avec son troisième service de base : la communication de renseignements actuels et fiables sur les entreprises et les organismes locaux.

Au bureau du SDC à Ho Chi Minh-Ville, au Vietnam, Francis Uy a pu constater que ce service peut donner des résultats tangibles. « Depuis un an, nous aidons une entreprise québécoise, Gepay International, à cerner les besoins en formation professionnelle de l'industrie vietnamienne du soudage. La demande de soudeurs qualifiés au Vietnam est particulièrement forte dans les entreprises pétrolières et gazières, ainsi que dans celles de la construction navale, industrielle et civile. Cependant, les établissements de formation locaux n'ont pas l'équipement et les ressources nécessaires pour assurer cette formation spécialisée, ce qui crée une demande pour l'expertise de Gepay. Nous avons organisé des rencontres entre l'entreprise et des représentants d'établissements d'enseignement technique et professionnel, ainsi que d'entreprises pétrolières et gazières. Suite à ces rencontres, Gepay a amorcé des négociations en vue de la conclusion d'une entente avec des centres de formation vietnamiens », explique M. Uy.

Renseignements en vue de l'organisation de visites

Les entreprises qui ont un marché en perspective font également appel au SDC avant de se rendre sur place. « Si le représentant d'une entreprise demande des renseignements sur un marché à un des agents du SDC, celui-ci pourra lui indiquer à quel moment il serait souhaitable de faire une visite et comment l'organiser », mentionne M. Gero. Les agents peuvent donner des conseils sur des questions telles que les formalités douanières, le transport local, les services de soutien,

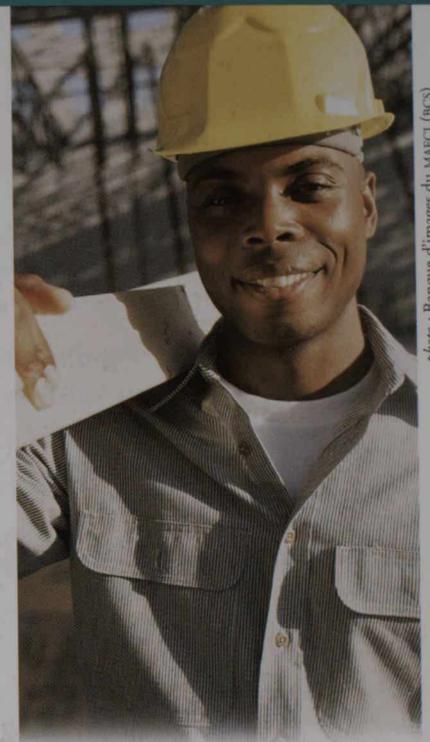


photo : Banque d'images du MAECI (BCS)

les services d'interprétation et de traduction, et l'hébergement. Durant une visite, il est essentiel que les représentants d'entreprise rencontrent les agents du SDC afin d'expliquer leurs besoins et d'obtenir de l'information sur l'évolution récente du marché cible.

Hemant M. Shah, PDG de Cubex Limited, de Winnipeg (Manitoba), est reconnaissant de l'aide que le SDC lui a apportée. À son arrivée au Canada en 1978, il n'a pas tardé à analyser les possibilités d'exportation en Inde, son pays d'origine. D'entrée de jeu, il a pu compter sur le soutien du Centre du commerce international de Winnipeg. « Les agents qui se sont occupés de moi m'ont donné des conseils et m'ont encouragé », précise-t-il. Les agents du SDC en poste à Bombay (maintenant Mumbai) ont également apporté leur concours. Grâce au réseau de contacts développé durant ces premières années, M. Shah a accumulé les succès à l'exportation, réussissant notamment à vendre du matériel agricole et des pois secs.

En 1998, M. Shah a formé une coentreprise avec un associé d'Hyderabad, en Inde, qui lui avait été présenté par le SDC. Au départ, KLR-Cubex International Ltd. voulait mettre au point une machine de forage souterrain adaptée au contexte indien. La société a depuis ajouté à sa gamme de produits des systèmes d'entretien municipal tels que des autobalayeuses et de l'équipement de curage d'égoûts.

Les six services de base du SDC

- Aperçu du potentiel de marché
- Recherche de contacts clés
- Information sur les entreprises locales
- Renseignements concernant les visites
- Rencontre personnelle
- Dépannage