

Une entreprise de Montréal fait une première percée sur le marché sud-africain

Il a fallu à la société Forensic Technology WAI Inc. trois bonnes années — et un peu d'aide du gouvernement — pour faire une percée sur le difficile mais lucratif marché sud-africain.

Le contrat qu'elle a obtenu était, pour cette entreprise dont toute la production est exportée, son premier contrat dans cette partie du monde, mais aussi son premier contrat important à l'extérieur des États-Unis.

La société Forensic possède un système intégré d'identification balistique (Integrated Ballistic Identification System - IBIS) unique qui permet de recueillir et d'analyser des données sur les balles tirées par des armes à feu ayant servi à commettre des crimes en plus de donner aux services de police le moyen de déterminer rapidement et facilement si tel projectile correspond à telle arme et d'associer l'arme à la personne qui l'a utilisée.

« Notre système IBIS a déjà aidé à résoudre plus de 200 affaires criminelles dans la ville de New York, notre client le plus important, déclare la directrice des communications de Forensic, M^{me} Donna McLaeen. Nous sommes également parvenus à faire correspondre une balle à une arme dans un aussi grand nombre de cas à Prétoria, où notre produit est utilisé depuis quatre mois. »

Un produit unique

L'entreprise mère de Forensic, la société d'ingénieurs-conseils Walsh Automation, est active en Afrique du Sud depuis dix ans, de sorte que Forensic n'a pas eu de difficulté à trouver un représentant sur place.

« Le recrutement d'un représentant sur place est très important pour aider une petite entreprise comme la nôtre (35 personnes) à démêler les coutumes locales et à surmonter l'obstacle linguis-

tique, a déclaré M^{me} McLaeen. Puis, en ce qui concerne l'utilisateur de notre système, les Sud-Africains parlent l'afrikaans, alors que les fonctionnaires gouvernementaux parlent l'anglais. »

Néanmoins, il a fallu à Forensic trois années d'efforts constants et toute l'aide qu'elle a pu obtenir pour surmonter la concurrence de sa principale rivale américaine.

« Les Sud-Africains nous avaient rencontrés, ainsi que notre concurrent, à une foire commerciale spécialisée aux États-Unis, se rappelle M^{me} McLaeen. Ils ont demandé proposition après proposition, de même que la construction sur place, et à nos frais, d'un centre d'essai qui, en fin de compte, nous a aidés à obtenir le contrat. Tout cela a coûté cher, se souvient-elle, mais c'est ainsi que le client a pu constater que notre produit était le meilleur, bien que son prix était un peu plus élevé. Il permet d'associer à une arme non seulement la douille de cartouche, mais la balle elle-même. »

Une aide irremplaçable

« Les Sud-Africains connaissent très bien la technique, dit M^{me} McLaeen, de sorte qu'il faut être bien préparé pour faire des soumissions et pouvoir s'en remettre aux conseils du représentant sur place. »

En outre, la jeune entreprise, fondée en 1990, a reçu une aide précieuse de la section commerciale canadienne à Johannesburg et du haut-commissariat du Canada à Prétoria.

« Le délégué commercial, M. Ron Hoffman, s'est chargé d'offrir pour notre

soumission le soutien officiel du Canada, lequel a beaucoup de poids dans les milieux militaires et policiers en Afrique du Sud, signale M^{me} McLaeen. Ensuite il y a eu la présence de l'ambassadeur, M. Arthur Perron, qui représentait la Corporation commerciale canadienne (CCC) à la cérémonie de signature du contrat. »

La CCC a en fait accru la crédibilité de Forensic et lui a donné un avantage concurrentiel en garantissant l'exécution du contrat et en obtenant de meilleures conditions de paiement. La Société pour l'expansion des exportations s'est de son côté chargée de l'assurance, faisant de l'ensemble de ces collaborations un véritable effort d'équipe propre au Canada.

« Toute cette aide a été très appréciée, déclare M^{me} McLaeen, et le besoin en était très réel étant donné que le gouvernement de l'Afrique du Sud ne prend pas de décisions rapides. Il a fallu des séances de négociations supplémentaires pour régler les questions touchant les taxes et les droits de douane, ce qui par ailleurs n'est pas négligeable. »

Des perspectives d'avenir

M^{me} McLaeen a bon espoir que le contrat de 4,4 millions \$ de Forensic avec les quatre laboratoires judiciaires des services de police d'Afrique du Sud ouvrira d'autres possibilités si le pays décide de construire d'autres installations du même genre.

Voir page 7 — Forensic



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).