

## LES TRUCS DU MÉTIER

### Une entreprise canadienne brille de ses feux aux jeux panafricains au Zimbabwe

Des produits de qualité et des clients satisfaits font partie des éléments les plus importants pour toute entreprise qui veut continuer de vendre à l'étranger. La société Intelcan Technosystems Inc. en est une preuve vivante.

Les Jeux panafricains, tenus en septembre dernier à Harare, avaient besoin d'un système de radiotéléphonie.

Puis Intelcan, l'intégrateur des systèmes de Nepean (Ontario), est arrivée sur la scène.

#### Rentabilité des offres d'Intelcan

En tant que fournisseur de la Société des postes et des télécommunications (PTC) du Zimbabwe depuis cinq ans — et grâce à son agent local — Intelcan a pris connaissance de la demande et a offert de fournir et d'installer un système de radiotéléphonie à accès fixe.

Selon M. Mark Whittall, directeur du développement commercial d'Intelcan, « L'offre a été acceptée d'emblée et nous en sommes venus à fournir des services de transmission de la voix et des données aux responsables des Jeux à l'Université du Zimbabwe, l'endroit où devaient se tenir les compétitions de piste et pelouse. »

Le système de radiotéléphonie d'Intelcan a été utilisé par les responsables des Jeux qui représentaient un certain nombre de pays autres que le

Zimbabwe, dont l'Afrique du Sud et le Nigeria.

D'après M. Whittall, « Ce qui a le plus impressionné la PTC et les responsables des Jeux était qu'en nous servant de la technologie de la radiotéléphonie, nous avons pu mettre en place, en quelques jours, un service téléphonique sans que les terrains de stationnement et les immeubles ne fassent obstacle, et sans les dérangements qui surviennent ordinairement lorsqu'il faut creuser des tranchées et dérouler des câbles pour les systèmes sans fil traditionnels. »

Bien que le projet ait été réalisé à titre d'essai seulement — aux frais de l'entreprise — les réactions positives d'un certain nombre de pays se sont déjà manifestées.

À Harare même, la société espère obtenir le contrat lorsque le projet de communications aura été élaboré et que l'appel d'offres sera lancé.

Intelcan, qui a été créée il y a 20 ans, a conçu, fourni et installé des systèmes de communications dans de nombreux pays africains, dont le Zimbabwe.

#### Pourquoi le Zimbabwe?

Sur le continent africain, un des points forts d'Intelcan a trait aux systèmes générateurs de puissance photovoltaïque qui répondent à propos aux besoins du Zimbabwe où l'entreprise a déjà réalisé des projets de près d'un million \$.

Intelcan a également conclu une entente de transfert technologique avec la PTC; dans le cadre de cette entente, l'entreprise exporte, sous forme de kits, des composantes et des matériaux pour ses capteurs solaires SBC-30 dont l'assemblage final se fait à Harare.

#### Conseils aux exportateurs

Avec des exportations vers plus de 60 pays du monde, Intelcan a appris quelques trucs du métier.

De dire M. Whittall, « Ce qui est indispensable, c'est d'être bien représenté au niveau local et de faire appel aux services d'un bon agent qui peut vous aider à bien fonctionner, à aplanir les difficultés et à prendre connaissance de l'évolution des choses ».

Lorsqu'elle pénètre un nouveau marché, Intelcan communique avec l'ambassade du Canada la plus proche et lui demande de lui fournir une liste des agents locaux qui, de souligner M. Whittall, « doivent passer une entrevue ».

M. Whittall signale que « Le facteur temps joue un rôle critique. Lorsque vous percez un nouveau marché, ne vous attendez pas à réussir rapidement; soyez patient et soyez prêt à au moins 20 mois de travail acharné. »

L'aide technique et les études de

Voir page 3 — Intelcan

## LES TRUCS DU MÉTIER

### Une société de la Colombie-Britannique continue de s'affirmer au Chili

Présente depuis plus de 30 ans en Amérique latine, et particulièrement au Chili, H.A. Simons Ltée est solidement implantée dans cette région du monde.

Depuis qu'elle est présente en Amérique latine, la société de génie conseil de Vancouver a réalisé plus de 110 projets de toutes tailles dans une douzaine de pays.

Comme plus du tiers de ces projets sont rattachés au Chili, on peut affirmer que ce pays est le lieu de prédilection de Simons en Amérique latine.

Selon le vice-président de la société pour l'Amérique latine, M. Jack Luxardo, l'une des raisons du succès de l'entreprise est qu'elle s'efforce

constamment de développer des liens étroits avec ses clients, c'est-à-dire les firmes d'ingénierie et les bureaux de conseil technique de l'endroit.

Parmi les contrats que Simons exécute au Chili, notons une série de mégaprojets dans le domaine des pâtes et papiers, que la société réalise pour deux des principales sociétés forestières chiliennes, la Celulosa Arauco y Constitucion S.A. (Empresas ARAUCO) et la Compañia Manufacturera de Papeles y Cartones S.A. (Empresas CMPC).

Cette activité commerciale continue repose aussi largement sur la satisfaction de la clientèle, une caractéristique qu'a fait sienne la société Simons.

#### Le contact personnel est indispensable

Selon M. Luxardo, « dans une culture où on accorde encore beaucoup d'importance au contact personnel, le gros de l'activité continue est assurée grâce à ces liens personnels et, admet-il, c'est sur l'activité continue que repose la majeure partie de nos opérations. »

« Pour entretenir ces liens, explique M. Luxardo, nous avons créé Simons-CADE, une coentreprise à laquelle participe CADE-IDEPE du Chili; nous avons nommé un représentant permanent de la société à Santiago; et nous envoyons des experts techniques sur place afin qu'ils travaillent avec les experts de nos clients et qu'ils dirigent notre équipe de conseillers sur place. »

#### Un climat économique favorable

Selon M. Luxardo, le climat d'investissement au Chili est très favorable pour les secteurs minier et forestier, qui sont les principaux secteurs d'activité de Simons; on prévoit que les investissements dans ces deux secteurs dépasseront les 5 milliards de \$ US dans les prochaines années.

M. Luxardo ajoute : « À cause du

Voir page 8 — H. A. Simons

### Intelcan brille aux jeux panafricains

(Suite de la page 2)

faisabilité, à titre d'exemples, ont également aidé l'entreprise. Elles sont offertes par l'Agence canadienne de développement international (ACDI)

D'après M. Whittall, « Il s'agit d'outils indispensables pour percer un marché, mais ils ne garantissent nullement qu'un contrat sera signé. » D'après lui, « Il faut être patient pour réussir. »

#### Conditions locales

Pour ce qui est des conditions propres au Zimbabwe, M. Whittall soumet les indices suivants :

- les gens d'affaires préfèrent les contacts directs;
- il faut donc se rendre sou-

vent dans le pays — plusieurs fois par année.

- il faut constamment s'entretenir avec les clients éventuels.

- le processus d'appel d'offres se déroule assez rapidement.

L'entreprise de plus de 50 employés, et dont le chiffre d'affaires atteint plusieurs millions \$, a su profiter de ces conseils et elle prévoit doubler ses ventes d'ici un an.

Pour de plus amples renseignements sur Intelcan Technosystems Inc., communiquer avec M. Mark Whittall, directeur du développement commercial, tel. (613) 228-1150; fax : (613) 228-1149.



#### WIN Exports — A 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.

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi  
Rédacteur : Don Wight  
Collaboration spéciale : Louis Kovacs  
Mise en page : Yen Le  
Publication : Boîte Noire

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

Le le  
condi  
comm  
CANA  
Com  
Pour  
tiquet  
Expé



extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins autres que celles mentionnées ci-dessus, la reproduction de cette publication est interdite sans l'autorisation écrite de CANADEXPORT. Cette publication est disponible en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur le commerce (BCT). Pour plus de renseignements, contactez le service de communication sur le commerce (BCT) à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'ancien exemplaire de cette publication à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'ancien exemplaire de cette publication à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'ancien exemplaire de cette publication à l'adresse ci-dessous.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,  
111, rue de la Confédération, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.