

Une PME de l'Île-du-Prince-Édouard se lance en exportation ... sur le marché polonais

S'affirmer comme entreprise de technologie de l'information en misant exclusivement sur le marché de l'Île-du-Prince-Édouard est loin d'être facile, à plus forte raison lorsqu'on souhaite exporter. Toutefois, c'est ce que la société CIE Research Inc. de Charlottetown a réussi à faire, en mettant à profit une aide gouvernementale déterminante.

Tout a commencé il y a 10 ans, lorsque le président de CIE, M. Archie Banks, a décidé de concevoir une nouvelle génération de signaux électroniques fondée sur une architecture susceptible d'assurer la commutation à haute vitesse entre un processeur informatique et des LED (diodes électroluminescentes).

« Les efforts que j'ai déployés pour améliorer le transfert d'image sur des écrans géants et des dispositifs de visualisation n'étaient pas axés sur les LED elles-mêmes, explique M. Banks, mais plutôt sur la façon dont les images électroniques sont contrôlées. »

Concevant une série de prototypes de plus en plus perfectionnés, M. Banks a eu recours à des compétences techniques externes pour rendre son concept conforme aux normes commerciales, en collaborant avec Applied Microelectronics Inc. (AMI) d'Halifax, pour ce qui est du génie des logiciels et de l'électronique.

Du premier marché à l'exportation

En 1993, CIE a remporté le marché relatif à une enseigne électronique de grande dimension à trois panneaux, dont la fabrication a été confiée en sous-traitance à NewTech Instruments de St. John's (Terre-Neuve), un centre de production électronique de Bell Canada, pour le compte du Centre des arts de la Confédération à Charlottetown.

Entre-temps, le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard suivait les progrès de l'entreprise novice. « D'ailleurs, explique M. Banks, nous avons été informés de débouchés en Pologne, notre premier marché d'exportation, par M. Steve Murray, directeur du secteur du commerce international d'Enterprise P.E.I. (société d'État de la province qui s'occupe de la plupart des sociétés de l'île). M. Murray travaillait alors à la mise au point de méthodes permettant d'améliorer l'entreposage des pommes de terre en Pologne, premier producteur européen. »

Sur les conseils de M. Murray, CIE a continué d'explorer le marché polonais en confiant à M. Peter Pihos, de la société américaine Electronic Display Group (EDG), la prospection de clients.

« M. Pihos a réalisé une étude de marché, en collaboration étroite avec les délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Varsovie, explique M. Banks. Cette étude a débouché sur le choix d'Elektra Zalady, une entreprise de 250 personnes, qui contrôle 95 % du marché polonais des enseignes lumineuses et qui possède un réseau d'exportation vers les pays de l'ancien bloc soviétique.

« Nous avons dû beaucoup investir pour trouver la bonne entreprise, ajoute M. Banks. Il a fallu effectuer deux voyages en Pologne et inviter trois représen-

tants d'Elektra il y a deux ans, pour leur montrer nos installations de fabrication et de génie au Canada atlantique. »

L'aide gouvernementale fait toute la différence

Les trois représentants d'Elektra ont été satisfaits de leur visite des diverses installations, qui a été suivie de négociations plus poussées. « Étant donné qu'ils étaient habitués à un appui du secteur public, souligne M. Banks, les représentants d'Elektra étaient particulièrement heureux d'apprendre que le gouvernement, par l'intermédiaire d'Enterprise P.E.I., avait effectué un investissement initial dans CIE. »

D'ailleurs, CIE ne manquait pas d'appuis de divers organismes gouvernementaux même avant cet investissement.

« Nous avons reçu une aide financière cruciale du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches, indique M. Banks, par l'intermédiaire de M. Alan Brown, conseiller en technologie industrielle. »

M. Banks souligne également la contribution de M^{me} Lori Pendleton, directrice du secteur Expansion des entreprises, d'Enterprise P.E.I. « L'aide financière et les conseils que nous avons reçus ont été particulièrement utiles pour franchir les étapes de départ.

« Sans ces organismes, notamment l'Agence de promotion économique du

Voir page 12 — Une PME

À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la base de données WIN Exports, que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour mettre en valeur le savoir-faire de votre entreprise auprès d'acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopier votre demande au 1 800 667-3802; ou téléphoner au 1 800 551-4946 — (613) 944-4946 à partir de la région de la capitale nationale.

