

Une petite entreprise d'Edmonton fait une percée au Japon

La société ESTec Systems Corporation, dont les exportations sont, pour la plupart, acheminées vers les États-Unis, a fait une percée sur le marché lucratif de la sécurité de l'information au Japon, où elle vient de signer une entente de coentreprise avec la société Asgent Inc. de Tokyo.

Comment cette entreprise, qui, sur un effectif de 20 employés compte 4 spécialistes de la sécurité de l'information, a-t-elle trouvé un partenaire japonais?

« C'est la société Asgent, d'expliquer le vice-président d'ESTec, M. David Downey, qui nous a trouvés, par l'intermédiaire d'un consultant de San Francisco dont elle avait retenu les services. »

Ce consultant, qui avait déjà des relations d'affaires à Edmonton, a trouvé ESTec sur l'Internet. Puis, il a convoqué des représentants d'ESTec à une entrevue à San Francisco, pour enfin recommander l'entreprise au partenaire japonais.

Une affaire sur la bonne voie

Ayant à son actif une expérience de plus de 10 ans, dont 6 dans le domaine de la sécurité, ESTec, entreprise spécialisée en sécurité de l'information, correspondait exactement aux attentes d'Asgent.

« En mai, un représentant d'Asgent est venu passer une semaine avec nous, à Edmonton, pour examiner nos capacités, précise M. Downey. Cette visite a mené, le mois suivant, à la signature d'une entente entre nos deux sociétés pour le développement conjoint et la vente d'un système expert à forte composante d'intelligence artificielle. »

En juillet, après un voyage de prospection à Singapour, des représentants d'ESTec se sont rendus à Tokyo pour une semaine. M. Downey ajoute : « Nous avons décou-

vert que la notion de problème dont nous avons discuté avec les représentants d'Asgent était bien différente des préoccupations réelles en matière de sécurité de l'information au Japon. Ce séjour nous a permis de mieux cerner le problème et ainsi de préciser les buts du projet et, d'élaborer un plan de projet. »

Être conscient des différences culturelles

Comment expliquer les différences de perceptions entre les deux parties? « Les Japonais n'aiment pas poser des questions pendant les réunions, explique M. Downey, alors nous les avons formulées nous-mêmes. »

Il recommande aux gens d'affaires canadiens de poser beaucoup de questions et d'être disposés à passer beaucoup de temps avec les Japonais, pour lesquels les relations personnelles sont très importantes.

« L'engagement revêt aussi une grande importance, ajoute-t-il, de même que la capacité de mener à bien le projet. »

Pendant leur séjour à Tokyo, les représentants d'ESTec ont rencontré les principaux clients d'Asgent, soit INTEC, IBM Japon et NTT Data (Fujitsu, Okidata, Hitachi, NEC et DEC sont aussi des clients d'Asgent). Ces visites ont non seulement permis aux gens d'ESTec de mieux prendre le pouls du marché japonais et de se faire une idée des ventes visées par l'entente de coentreprise, mais elles ont aussi aidé le partenaire japonais à renforcer sa crédibilité

auprès de ses clients en ce qui concerne sa coentreprise avec ESTec.

« Le marché japonais est exceptionnel, de dire M. Downey, du fait qu'il repose sur les relations personnelles. Asgent a des liens avec une vingtaine d'intégrateurs de systèmes qui, eux-mêmes, entretiennent des liens avec nombre de petites entreprises. »

Un appui important de la part du gouvernement du Canada

La majorité de ses exportations étant destinées aux États-Unis, ESTec est plutôt novice dans l'exportation vers d'autres marchés étrangers. C'est ce qui explique, entre autres, que l'entreprise consulte toujours les délégués commerciaux du Canada en poste à l'étranger pour savoir à qui s'adresser.

« D'ailleurs, ajoute M. Downey, bon nombre de nos principaux partenaires dans des pays étrangers demandent si la société ESTec est connue du gouvernement du Canada. Le sceau d'approbation du délégué commercial du Canada à l'étranger ouvre bien des portes. »

Dans le cas de l'entente de coentreprise avec la société japonaise, ESTec a demandé à l'ambassade du Canada à Tokyo de procéder à une vérification du partenaire japonais avant de conclure l'entente.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ESTec, communiquer avec M. David Downey, vice-président, tél. : (403) 483-7120, téléc. : (403) 489-9557.

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 1 800 551-4WIN — (613) 944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale.

