

# 1<sup>re</sup> ÉTUDE DE CAS

## La compagnie

Axys Group Ltd.  
C. P. 2219, 2045, Mills Road □ Sidney (C.-B.)  
Téléphone : (604) 656-0881  
Télécopieur : (604) 656-4511

Fondée en 1974, Axys Group Ltd. est une société privée qui offre divers produits et services distincts. Ceux-ci comprennent le conseil environnemental, les services d'analyse organique de traces, les systèmes environnementaux, les SIG, et les produits chimiques de grande pureté. Ces services et produits sont offerts à l'échelle internationale.

- Ventes : 8 millions de dollars
- Employés : 100

## Les produits

Axys vend plusieurs produits et services de protection de l'environnement sur le marché de l'Europe de l'Ouest :

- appareillage de contrôle de qualité d'eau;
- bouées de surveillance de l'environnement;
- services d'analyse organique de traces;
- produits chimiques ultra-purs.

L'appareillage de contrôle de qualité d'eau représente l'essentiel des ventes d'Axys en Europe de l'Ouest.

## Histoire de la réussite

L'Europe de l'Ouest a été pour Axys la première occasion d'exporter ses services à l'extérieur de l'Amérique du Nord. La compagnie est sur ce marché depuis maintenant sept ans.

Axys a commencé à pénétrer le marché en participant à des foires commerciales internationales qui ont provoqué par la suite des demandes de renseignements à propos de ses services.

Ayant établi que ses produits, et en particulier l'appareillage de contrôle de qualité d'eau, se distinguaient suffisamment des concurrents pour

aborder le marché de l'Europe de l'Ouest, Axys commença à rechercher des agents convenables pour les distribuer. Ces agents disposent de licences leur permettant de vendre seulement des produits, et non les services, d'Axys.

Les services d'Axys bénéficient d'une réputation telle que les demandes sont adressées directement aux bureaux canadiens de la compagnie, plutôt que de passer par des agents.

Par l'intermédiaire de ces agents, Axys a réalisé des ventes en Italie, au Royaume-Uni, en Allemagne, en France et en Espagne.

La plupart de ces ventes, qui atteignaient 200 000 \$ en 1990, étaient destinées à des gouvernements fédéraux, régionaux ou provinciaux.

## Les obstacles

Le principal obstacle auquel Axys a dû faire face pour pénétrer dans le marché était la recherche de bons agents de vente. Il s'est avéré que la meilleure façon de surmonter cet obstacle était la persistance et une recherche permanente.

## Facteurs de réussite clés

Le caractère unique et la qualité des produits d'Axys étaient les raisons principales de leur succès.

L'assistance du gouvernement pour pénétrer le marché a également été utile. Axys a utilisé deux programmes gouvernementaux dans sa stratégie : PDME, et le Programme de recherche de possibilités technologiques en Europe. Ce dernier avait un budget de 20 millions de dollars destiné à aider les compagnies canadiennes à participer à des projets EUREKA. EUREKA est un programme visant à développer les technologies européennes, afin de rendre les firmes européennes plus compétitives vis-à-vis de leurs homologues nord-américains et japonais.

## Quelques conseils

Effectuez des études de marché avant de vous lancer; sinon, une grande quantité de ressources risquent d'être gaspillées à essayer de conquérir de mauvais marchés.