



Portrait d'un exportateur canadien

Nancy Knowlton, vice-présidente • Smart Technologies Inc. • Calgary (Alberta)

Nancy Knowlton, femme d'affaires de Calgary, considère que le Mexique est un marché propice aux technologies novatrices. C'est pour cette raison qu'elle ne ménage aucun effort pour promouvoir les logiciels de son entreprise dans ce marché en plein essor.

Fondée il y a six ans, *Smart Technologies* fabrique et met en marché des logiciels pratiques, innovateurs et de qualité supérieure. *SMART 2000*, son produit vedette, est un logiciel convivial de présentation, de formation et de conférence multimédia pour Windows. Il sert à projeter des images informatiques sur un écran tactile et comprend un bloc-notes qui permet d'enregistrer et d'imprimer les notes et les diagrammes sur n'importe quel matériel.

La société *Smart* compte 40 employés et des bureaux de vente au Canada et aux États-Unis (Caroline du Nord et le sud de la Californie). Elle prévoit enregistrer des ventes de huit millions de dollars en 1994.

L'entreprise repose sur l'exportation, principalement vers le Japon, l'Australie, les États-Unis, l'Europe et le Moyen-Orient. « Nous cherchons à prendre de l'expansion », souligne Nancy Knowlton, vice-présidente, Exploitation, avant de se rendre à Mexico pour la foire COMDEX sur l'informatique.

« Nous avons rencontré quelques représentants mexicains dans le cadre des nombreuses foires américaines auxquelles nous avons participé. C'est à cause de l'ALENA que nous envisageons d'exporter au Mexique. Avant de planifier ce séjour, nous avons consulté d'autres entreprises qui exportent déjà au Mexique afin de connaître leur expérience et de bien nous préparer. »

Smart conclut, au besoin, des

alliances afin de maximiser le rendement de l'entreprise. En décembre 1992, elle a signé un accord à long terme avec la société Intel pour la mise au point de logiciels de conférence multimédia pour ordinateurs personnels et salles de conférence. Les deux entreprises auront le droit de vendre et de distribuer les produits de l'autre.

M^{me} Knowlton précise que *Smart Technologies* a fait beaucoup de recherches avant de s'aventurer sur un nouveau marché. Consciente de la nécessité d'établir une présence

Ce qui nous préoccupe le plus, ce sont les restrictions à l'importation. La réglementation mexicaine est très complexe, comme nulle part ailleurs. La Chambre de commerce a dû se porter garant de nous. Une fois que nous aurons un distributeur mexicain, je crois que tout sera plus simple — il pourra régler les nombreuses formalités mexicaines. Quant à nous, nous devons nous tenir au courant de la réglementation et nous y habituer. »

M^{me} Knowlton est d'avis que le Canada et le Mexique devraient simplifier leurs formalités commerciales, la paperasserie et les exigences en matière de traduction l'ayant beaucoup surprise.

Smart Technologies participe chaque année à environ 26 foires commerciales.

« Rien ne peut remplacer l'expérience ou la participation aux foires commerciales. Sans celles-ci, nous n'aurions pas pris de l'expansion aussi rapidement. »

L'avenir du Mexique est très prometteur, comme le montrent les recherches de l'entreprise.

« Le Mexique doit reconstruire ses infrastructures, un processus qui nécessite un savoir-faire et une technologie de pointe que nous sommes en mesure de fournir », conclut M^{me} Knowlton.

« C'est à cause de l'ALENA que nous envisageons d'exporter au Mexique. »

sur le marché mexicain, elle préfère vendre ses produits par l'entremise d'un réseau de distributeurs mexicains. « Nous avons tâté le terrain pour découvrir qu'entre 30 et 40 sociétés s'intéressaient à nous représenter. Nous avons pris rendez-vous avec elles à Mexico et demandé des plans et des propositions que nous étudierons attentivement. »

« Nous avons assisté à des séances de formation sur la façon de conduire des affaires au Mexique.

Accès

Accès, bulletin du nouveau programme Accès Amérique du Nord, est publié mensuellement et uniquement dans *CanadExport*. Les abonnés de *CanadExport* le reçoivent donc automatiquement. Le bulletin examine les débouchés qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes au Mexique; présente des Canadiens qui font déjà des affaires sur ce marché; dresse des profils sectoriels; et annonce les activités à venir.

Nos lecteurs sont invités à nous envoyer des commentaires, soit par la poste au ministère des affaires étrangères et du commerce international, 125, promenade Victoria, Toronto (Ontario), K1A 0G2; soit par télécopie au (613) 992-5791. Pour tous renseignements, ou pour obtenir un exemplaire d'une brochure sur Accès Amérique du Nord, s'adresser à InfoEx au 1-800-267-8376 (à Ottawa, au 944-4000).

Mise en page/conception : Leahy C&D (Ottawa) - Tél. : (613) 748-3868; Fax : (613) 747-8401.

Imprimé au Canada

(Also available in English)

