

Quels sont les éléments clés d'une stratégie de commercialisation efficace qui permet à une entreprise de pénétrer votre marché? Qu'ont en commun les entreprises canadiennes qui connaissent du succès dans votre marché et dans votre secteur?

Mariangela (São Paulo) : Elles ont trouvé le bon partenaire au Brésil! Mais, pour y arriver, vous devez y consacrer beaucoup de temps. Cela signifie que vous devez venir au Brésil, que vous devez connaître de nombreuses entreprises et discuter avec leurs représentants jusqu'à ce que vous trouviez le partenaire qu'il vous faut : c'est ce qui est essentiel. Les Brésiliens aiment parler à quelqu'un. Vous ne pouvez pas faire des affaires avec le Brésil à partir du Canada.

Isidro (Madrid) : L'élément clé pour avoir du succès dans ce marché est d'avoir un bon représentant dans la région ou un partenariat avec une entreprise locale. Mais les entreprises ne doivent pas oublier qu'il s'agit d'une approche à moyen ou à long terme. Nous recherchons des entreprises qui désirent établir des relations de travail étroites et à long terme. Nous avons actuellement plus de 16 à 20 entreprises qui réussissent à faire de bonnes affaires en Espagne.

Ya-t-il de bonnes sources d'information que vous souhaitez recommander à des collègues (p. ex., des sites Web, des magazines ou du matériel de formation qui sont bons mais peu connus)?

Mariangela (São Paulo) : À titre d'agents de commerce environnementaux, nous avons bénéficié d'une série d'initiatives ayant pour but d'améliorer notre connaissance du secteur de l'environnement canadien. Il y a quelques années, dans le cadre de la Stratégie pour l'industrie canadienne de l'environnement, nous avons assisté à un cours de deux semaines au Canada. Parmi les outils fournis aux agents, je consulte encore, de temps en temps, l'*Environmental Technologies Handbook* qui vient tout juste d'être mis à jour.

Isidro (Madrid) : J'utilise de temps en temps le magazine *Hazardous Materials Management* disponible sur Internet (<http://www.hazmatmag.com/guide>), qui est un guide pour les acheteurs et un répertoire des programmes et services environnementaux. J'ai aussi constaté que beaucoup d'entreprises canadiennes publient des pages Web utiles.

Ya-t-il une pratique optimale qui donne vraiment de bons résultats et que vous voulez nous faire partager?

Mariangela (São Paulo) : Je dirais que la pratique exemplaire est l'établissement de partenariats. Il s'agit d'y mettre du temps et de croire qu'ensemble nous pouvons parvenir à des résultats. Je crois que l'établissement de ce réseau améliore la qualité de mon travail. Il m'est impossible de mettre sur pied un programme et d'accroître la présence des entreprises canadiennes dans le marché toute seule à mon bureau.

Isidro (Madrid) : Il ne s'agit pas vraiment d'une pratique optimale, mais une des choses dont je suis très satisfait est le grand soutien que nous apporte notre ambassadeur. Notre ambassade à Madrid est petite, mais nous bénéficions toujours du soutien dont nous avons besoin pour mieux accomplir notre travail. On nous demande aussi notre avis sur les messages à transmettre, par exemple, lorsque notre ambassadeur rencontre le ministre de l'Environnement de l'Espagne ou ceux des provinces. Le travail d'équipe permet à tous d'obtenir de meilleurs résultats.

Quel a été votre pire cauchemar ou quelle est la chose la plus amusante qui vous soit arrivée?

Mariangela (São Paulo) : Les situations les plus drôles ici sont toujours celles qui sont arrivées il y a à peine 15 minutes. À São Paulo, nous sommes un groupe très uni. Nous travaillons dur, mais nous avons du plaisir. C'est ce qui rend notre expérience de travail beaucoup plus positive.

Isidro (Madrid) : Mon pire cauchemar est survenu quand une importante visite sur laquelle je travaillais depuis de nombreuses semaines a été annulée. Il s'agissait d'une importante visite ministérielle, à laquelle devait participer une imposante délégation de gens d'affaires du Canada; deux séminaires qui devaient se tenir à Madrid et à Valence étaient au programme. Or, cinq jours avant la visite, le conflit des pêches a éclaté et la mission a été annulée. Mais, maintenant, tout cela est chose du passé et les relations entre les deux pays sont bonnes et les affaires ont repris.