

La signature d'un contrat entre une société d'experts-conseils de Montréal et la BAD : une première!

Comment une entreprise canadienne peut-elle être sélectionnée lors d'un appel d'offres pour un projet de la Banque asiatique de développement (BAD)? Pour le savoir, il faut poser la question à SM Group International, Inc., la société d'experts-conseils qui vient de signer — dans un délai record de six mois — son premier contrat avec la BAD.

D'une valeur de 600 000 \$US, ce contrat correspond à un projet d'assistance technique devant être fournie au ministère de la Construction de la République populaire de Chine en vue d'améliorer la politique de tarification de l'eau dans l'ensemble de la Chine.

« À ma connaissance, précise Arthur Fraser, délégué commercial et agent de liaison avec la BAD à l'ambassade du Canada à Manille, c'est la première fois qu'un contrat de la BAD est signé avec une entreprise canadienne dès la première occasion où celle-ci offre ses services à la BAD. Habituellement, les entreprises doivent faire des offres pendant un à deux ans avant d'être sélectionnées ».

« Un autre aspect intéressant tient à ce que, des six sociétés retenues à la présélection, SM (qui compte quelque 350 employés) est la plus petite », ajoute M. Fraser.

Et à quoi le groupe SM doit-il son succès?

La clé : choisir le bon chef d'équipe

Selon les agents de la BAD concernés par le projet, les qualifications et l'expérience internationale du chef d'équipe choisi par SM a été le facteur déterminant qui a fait pencher la balance en faveur de SM.

Fort de ses 22 années d'expérience dans le domaine de l'alimentation en eau ainsi que de sa participation à plus de 40 grands projets internationaux, le chef d'équipe désigné par SM, M. Wei Yan, présentait tous les atouts requis pour convaincre le chargé de projet de la BAD qu'il était le candidat idéal pour mener à bien le contrat d'assistance technique (AT) en conformité avec les objectifs, le mandat et le budget établis par la BAD.

Le fait que M. Yan maîtrise parfaitement le mandarin, qu'il est informé des objectifs du projet et qu'il connaît bien l'organisme d'exécution, les pratiques commerciales et la culture de Chine a également joué en sa faveur.

Un autre atout : trouver un bon représentant sur place

Selon M. Fraser, SM doit également son succès à sa décision de retenir les services à plein temps d'un représentant de la BAD en poste à Manille.

À ce titre, M. Pierre Yves Côté est chargé de voir à la bonne communication entre le personnel du siège social de SM, à Montréal, le chef d'équipe désigné par SM et les agents de la BAD concernés par le projet. M. Côté a rencontré à plusieurs reprises M. Fraser et l'agent de la BAD chargé du projet afin de se tenir au courant des activités de la BAD et de maintenir une bonne communication.

Un avantage supplémentaire : une préparation sérieuse

La combinaison de ces éléments aux antécédents déclarés assurait un net avantage à SM. Le groupe SM a été actif en Chine depuis plus de trois ans — notamment dans le cadre de la réalisation de plusieurs contrats financés par l'ACDI touchant la surveillance de l'environnement urbain et la sécurité des barrages — avant de s'intéresser aux projets de la BAD.

SM a aussi effectué deux voyages en Chine pour préparer sa soumission. « De telles visites sont dispendieuses, reconnaît M. Renaud Poirier, vice-président de SM, International, mais elles valent largement le temps et l'argent qu'on y consacre. De fait, quand nous avons présenté notre soumission, nous savions de quoi nous parlions. » M. Poirier souligne également le fait qu'il faut apporter un grand soin au choix du projet puisqu'une entreprise ne peut pas être retenue plus de trois fois dans la même année à une présélection de la BAD l'autorisant à présenter une soumission. SM présentait déjà une soumission pour un important projet en Thaïlande, où l'entreprise est active depuis 12 ans.

« Même si les contrats de la BAD ne sont pas majeurs, ils n'en demeurent pas moins un excellent moyen de se faire connaître dans la région », reconnaît M. Poirier.

Voir page 5 — La signature



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).