

Des parquets du Nouveau-Brunswick en Irlande

— suite de la page 1

Établie en 1992 par son propriétaire, M. Vincent De Merchant, l'entreprise Majestic Forest Products s'est bâtie une solide réputation pour la fabrication de produits de grande qualité avec du bois provenant surtout du Nouveau-Brunswick. Depuis 18 mois, les 12 employés de l'entreprise ont concentré leurs efforts sur la fabrication de revêtements de sol en bois dur non fini de qualité supérieure, aussi bien d'après le système métrique que d'après le système impérial. Leurs efforts ont été récompensés. Bien que Majestic Forest Products se consacre plutôt à

l'exportation vers les États-Unis, de nouveaux marchés à Hong Kong, en Espagne, au Portugal, en Norvège et au Royaume-Uni se dessinent à l'horizon.

Décrocher un marché chez les Gaëls

Consciente de la forte demande de revêtements de sol en bois dur de qualité en Irlande, mais n'ayant pas de contact sur ce marché, le gérant des ventes de Majestic Forest Products, M. Jim Patterson, a suivi une piste commerciale fournie par le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI).

Cette piste a commencé quand M. Owen Smith, de C & S Timber Importers Ltd., de Cavan, en Irlande, a communiqué avec M^{me} Gerry Mongey, adjointe commerciale à l'ambassade du Canada à Dublin, au sujet d'une demande urgente pour obtenir les noms des fabricants canadiens de revêtements de sol de qualité supérieure en bois dur préfinis et non finis, en chêne rouge et blanc et en érable. Un fournisseur antérieur lui aurait envoyé des produits de qualité très inférieure.

M^{me} Mongey a immédiatement transmis les détails de la demande de renseignements au COAI, où l'agente de repérage, M^{me} Marg MacGillivray, a suivi la piste en effectuant une recherche dans la base de données WIN Exports. La base lui a donné l'entreprise Majestic Forest Products comme fournisseur potentiel. Averti par le COAI, M. Jim Patterson a tout de suite manifesté son intérêt ainsi que la capacité de Majestic à répondre aux besoins.

Déterminé à répondre à la demande de C & S Timber Importers et à pénétrer un marché nouveau et très lucratif, M. Patterson a suggéré que Factory Direct Hardwood Floors, de Shediac, au Nouveau-Brunswick, distributeur de produits de revêtement de sol en bois dur, pourrait fournir la partie du marché comprenant les revêtements



Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales est le Centre de repérage de fournisseurs d'Équipe Canada inc. Le Centre fait le lien entre les débouchés d'affaires identifiés par les délégués commerciaux à l'étranger et les exportateurs canadiens, en particulier les petites et les moyennes entreprises. Le Centre offre un service à valeur ajoutée aux délégués commerciaux en communiquant les occasions d'affaires directement aux sociétés canadiennes compétentes.

Visitez notre site internet à www.coai.gc.ca

préfinis. M. Michel Baillargeon de Factory Direct ne demandait pas mieux : il a saisi l'occasion pour vendre son produit à l'étranger et acquérir ainsi de l'expérience en exportation. « C'était risqué dans une certaine mesure, mais j'étais prêt à prendre le risque, compte tenu de l'occasion qui était offerte », a déclaré M. Baillargeon.

En travaillant ensemble, les deux entreprises ont réussi à proposer un prix concurrentiel qui les a aidés à décrocher le marché. « En raison de l'excellent service et de l'aide que nous avons reçue de l'ambassade du Canada en Irlande et du COAI, nous avons amorcé des relations que nous espérons poursuivre avec C & S Timber Importers pour répondre à la demande future de revêtements de sol en bois dur de qualité supérieure en Irlande », d'affirmer M. Patterson de Majestic.

Pour ce qui est de la première expérience en exportation de M. Baillargeon, de Factory Direct, il fait la remarque suivante : « C'était très bien... un grand début. Nous avons vraiment l'intention de poursuivre cette expérience en exportations. »

Prospecter les marchés mondiaux Prospectus aide les cyber-exportateurs

Nombre de gens d'affaires canadiens savent que les logiciels de commerce électronique d'entreprise à entreprise sont des éléments essentiels de la trousse technique de quiconque veut faire des affaires sur le marché d'exportation mondial dont la valeur atteint 10 billions de dollars. Mais, selon une étude récente d'International Data Corporation (IDC) Canada (www.idc.ca), 3 % seulement des entreprises canadiennes de taille moyenne ont entièrement intégré la gestion de la chaîne d'approvisionnement à leur site internet, comparativement à 15 % des entreprises américaines.

Le problème tient en partie à la difficulté de savoir à qui on peut faire confiance dans un univers plein de propositions farfelues venant des fournisseurs de solutions de commerce électronique, surtout lorsqu'il s'agit de trouver des associés fiables dans des marchés étrangers.

« La technologie ne saurait à elle seule être la réponse. Les gens continuent d'avoir beaucoup de poids dans la balance. En matière d'exportation, la qualité des relations joue un grand rôle », explique M. Marvin Bedward, président-directeur général de Prospectus Group (www.prospectus.com), fournisseur de solutions de commerce électronique installé à Ottawa. « Et nous travaillons déjà depuis quelques années à la mise au point d'une solution pour le commerce électronique d'entreprise à entreprise à la fine pointe de la technologie, tout en élaborant des instruments plus efficaces permettant de renforcer les relations bien enracinées. »

Nouveaux marchés électroniques

En novembre, Prospectus a annoncé qu'elle avait conclu un accord de partenariat avec aRegional (www.aregional.com), concepteur mexicain de logiciels et

fournisseur de services internet, pour commercialiser des solutions de commerce électronique au Mexique. Ce partenariat permettra de faire la promotion de nTelligence™, plate-forme internet brevetée élaborée par Prospectus, pour créer des marchés commerciaux électroniques pour les clients mexicains et fournir des solutions perfectionnées pour l'approvisionnement électronique et la planification de projets.

« Nous sommes très impressionnés par la puissance de nTelligence™ », explique M. Jésus Alberto Cano Vélez, directeur régional d'aRegional. « Nous utilisons déjà l'internet pour approvisionner une diversité de clients avec de l'information et des instruments, mais nTelligence™ nous fournit une plate-forme remarquablement flexible qui nous permet d'élargir notre offre et d'enrichir les solutions que nous proposons. »

Par ailleurs, Prospectus a annoncé qu'elle avait conclu un accord avec ViaSafe Inc. (www.viasafe.com), une entreprise d'Ottawa, pour concevoir un système automatisé et sécurisé d'acheminement des documents commerciaux pour SourceCan (www.sourcecan.com), un réseau de partenariats et de possibilités d'affaires accessible par l'internet. Ce marché commercial électronique canadien a été élaboré par HyperNet (www.hypernet.ca), filiale en propriété exclusive de Prospectus, en partenariat avec Industrie Canada et la Corporation commerciale canadienne.

La filière italienne

Prospectus est en train d'établir un réseau impressionnant de relations en Italie, en annonçant d'abord la création d'AMERIGO Corporation (www.amerigocorp.com), une coentreprise formée avec Simpres Lab, intégrateur de logiciels italien. AMERIGO a concédé une licence pour l'exploitation de sa plate-forme Discovery ASP dans le cadre d'un accord conclu avec un des plus grands fournisseurs italiens de services électroniques.

Cet accord a été suivi immédiatement par un accord de service et de développement, de deux ans, avec IntesaBCI Bank du Canada (www.intesabci.ca) pour élaborer un portail qui présentera les entreprises canadiennes aux clients d'IntesaBCI en Italie.

Perspectives

Avec ces perspectives, quelle sera l'orientation de l'entreprise?

« Prospectus réalise des progrès fulgurants sur plusieurs fronts », explique M. Jan Fedorowicz, directeur chez Prospectus. « Mais nous ne devons pas nous éparpiller. Dans l'avenir immédiat, nous allons rester au Mexique et dans d'autres marchés d'Amérique latine. Nous croyons que la ZLEA aura des retombées positives dans la région. »

C'est bien vrai. Prospectus, en partenariat avec CGI (www.cgi.ca) de Montréal, un des principaux fournisseurs de solutions et intégrateurs de systèmes au Canada, a également obtenu un contrat de 150 000 \$ de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) pour effectuer une étude de faisabilité concernant un portail commercial pour les Amériques.

« Le portail », explique M^{me} Susan Harper, ambassadrice du Canada en Uruguay, « offre d'énormes possibilités aux pays comme l'Uruguay où l'internet est de plus en plus accessible aussi bien aux collectivités qu'aux particuliers et où les distances par rapport aux autres marchés étaient toujours un obstacle de taille. »

« Pour la première fois, il s'agit de relier tous les pays des Amériques par un marché commercial électronique. »

Pour plus de renseignements, joindre M. Marvin Bedward, the Prospectus Group, tél. : (613) 232-1567, poste 209, téléc. : (613) 232-1453, courriel : mbedward@prospectus.com internet : www.prospectus.com



Équipe Canada inc - Team Canada Inc
1-888-811-1119
exportsource.gc.ca

Rédactrice en chef :
Suzanne Lalonde-Gaëtan
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**
Mise en page : **Yen Le**
Tirage : **60,000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel :
canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Web site:
www.infoexport.gc.ca/canadexport

CanadExport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec CanadExport au (613) 992-7114. Pour la version courriel, consultez l'adresse internet de CanadExport ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349