

Les chefs de pratiques mondiales : le point de vue du secteur privé

Par Campbell Morrison

Rich Neill est chef de la Pratique mondiale du secteur de l'aérospatiale du MAECI. À Los Angeles, en Californie, il a assisté à une conférence où, en compagnie de délégués commerciaux, il a rencontré des représentants d'une entreprise aérospatiale américaine qui cherchait une pièce spécialisée d'un moule en aluminium. S'appuyant sur l'expérience qu'il a acquise en tant que cadre supérieur dans le secteur privé, Rich a suggéré que lui-même et les délégués commerciaux visitent l'entreprise pour obtenir plus de détails — beaucoup plus de détails. Il fallait comprendre exactement ce dont avait besoin l'entreprise avant de trouver une société canadienne qui pouvait répondre à ses besoins.

Après avoir obtenu les renseignements nécessaires, Rich et les délégués commerciaux ont été en mesure de réduire le nombre de fournisseurs canadiens éventuels, faisant passer celui-ci de 30 à une demi-douzaine. En fin de compte, le contrat a été octroyé à une entreprise de la Colombie-Britannique.

Toutefois, en tant qu'ancien PDG de Magellan Aerospace et ancien titulaire d'un poste de direction à Rolls Royce et à General Electric, Rich fait bien plus que donner des conseils aux délégués commerciaux. En compagnie de son collègue Dale Hunt, qui a acquis de l'expérience au sein de plus petites entreprises aérospatiales, il offre un sens de direction fondé sur des décennies d'expérience dans le secteur privé. Tous deux coprésident le conseil consultatif de l'aérospatiale, lequel se compose principalement de dirigeants du secteur privé.

« Par le biais du conseil consultatif, Rich et Dale orientent la stratégie aérospatiale du MAECI, affirme le directeur adjoint de la Pratique du secteur de l'aérospatiale, Gregory Rust. Ils possèdent tous deux une vaste expérience et un vocabulaire étendu et, plus important encore, des connaissances approfondies. En tant que spécialistes du génie en entreprise, ils savent comment communiquer de l'information de manière à donner aux entreprises aérospatiales canadiennes, ainsi qu'à nous-mêmes, une plus grande confiance en notre capacité de travailler et de réussir ensemble. »

Selon un sondage mené auprès des délégués commerciaux, les chefs de pratiques mondiales possèdent un savoir riche et vaste et connaissent extrêmement bien leur industrie. Ce faisant, ils peuvent fournir des renseignements sur le secteur et apporter de la crédibilité lors des réunions avec les clients, et inciter des clients à fort potentiel à recourir au Service des délégués commerciaux (SDC).

« Je crois que nous aidons le SDC en mettant l'accent sur les capacités canadiennes, estime Rich. Comme nous l'avons fait en Californie, nous devons étudier chaque cas attentivement et cerner les compétences que l'on trouve dans les secteurs canadiens, afin que nous puissions assurer un jumelage optimal de ces compétences aux besoins précis liés à la demande mondiale. »

Outre le secteur de l'aérospatiale, on trouve un chef de pratique mondiale dans quatre autres secteurs prometteurs du MAECI : les technologies de l'information et des communications, les technologies propres, l'infrastructure et les sciences de la vie. Un conseil consultatif a été créé pour chacun de ces secteurs; ces conseils sont chargés d'assurer la liaison entre les secteurs public et privé et de donner des conseils stratégiques au MAECI.

« Il faut nouer des relations étroites avec les clients et bien les comprendre, afin que nous puissions leur fournir ce dont ils ont besoin et non pas ce que nous pensons dont ils ont besoin », affirme Denis Connor, chef de la Pratique mondiale du secteur des technologies propres et ancien cadre supérieur au sein de sociétés de premier plan comme Bell Labs et Bell Northern Research. Le niveau de connaissances qu'ils apportent au SDC est essentiel. « Puisque les ressources sont toujours limitées, nous devons choisir les secteurs qui offrent le plus grand nombre de débouchés. C'est exactement ce qu'il faut faire. »

Le point de vue unique des chefs de pratiques mondiales et des conseils consultatifs s'ajoute aux autres outils disponibles qui permettent au Service des délégués commerciaux d'offrir un excellent service aux entreprises canadiennes.

« Nous voulons inculquer aux délégués commerciaux le plus de connaissances possible au sujet d'un secteur en particulier, affirme le directeur général des Occasions d'affaires mondiales, Peter MacArthur. Notre collaboration avec des cadres supérieurs chevronnés nous aide à mieux comprendre les intérêts, les besoins et les attentes du secteur privé, ce qui nous permet d'offrir aux entreprises privées les meilleurs services possible. La richesse des conseils que nous recevons des chefs de pratiques mondiales est inestimable pour notre capacité à prêter main-forte à nos collègues à l'étranger. »



Le chef de la Pratique mondiale du secteur de l'aérospatiale Rich Neill (deuxième à partir de la gauche) préside la réunion annuelle du Conseil consultatif du secteur de l'aérospatiale le 14 septembre 2011.