

Pulse Scientific découvre de nouveaux débouchés en Amérique du Sud

Un débouché offert par le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) donne à Pulse Scientific Inc. l'occasion de lancer ses produits de diagnostic de grossesse sur un nouveau marché.

Pulse Scientific Inc., de Burlington en Ontario, un important fabricant de bandes réactives diagnostiques et d'épreuves sérologiques au latex, a récemment vendu pour plus de 10 000 \$US de produits à Polychaco D Colombia Ltda, un distributeur de fournitures et d'instruments médicaux dans toute l'Amérique du Sud.

Fondé en 1992, Pulse Scientific Inc. fabrique un large éventail de produits médicaux vendus au Canada à différents hôpitaux, à la Société canadienne du sang et à des laboratoires provinciaux et privés. Elle fabrique notamment différentes bandes réactives permettant de diagnostiquer la grossesse, la syphilis, l'infection à VIH et l'hépatite B de manière rapide et précise. La société fournit aussi à la communauté médicale toute une série d'articles de laboratoire. Pulse Scientific Inc., qui exporte déjà ses produits dans plus de dix pays, dont l'Espagne, la Suisse, la Corée, la Chine et les Philippines, songe à étendre ses activités au marché sud-américain en pleine croissance.

Le débouché en Amérique du Sud s'est présenté lorsque M^{me} Kathleen E. Gittins, adjointe aux affaires commerciales à l'ambassade du Canada à Buenos Aires (Argentine), a été contactée

par M. Sergio Alberto Yanovsky, qui cherchait des distributeurs canadiens de tests de grossesse sur bandes réactives. M^{me} Gittins a aussitôt transmis la demande au COAI, où M^{me} Madeleine Giguère, agente de repérage, l'a

Polychaco. Grâce à M^{me} Giguère, Pulse Scientific a pu ainsi contacter Polychaco et développer avec elle une solide relation d'affaires.

« L'exportation de bandes réactives pour le diagnostic de la grossesse a été notre première vente sur le marché sud-américain, que nous souhaitons pénétrer, » explique M. Allen Chan de Pulse Scientific. « L'établissement de cette relation soutenue avec un distributeur sud-américain est le fruit de la collaboration entre le COAI, les ambassades du Canada en Argentine et en Colombie et notre société. »

Au départ, les ventes ne concernaient que les tests de grossesse, mais par la suite les commandes ont aussi inclus des bandes réactives pour la détection du glucose. M. Chan anticipe une relation à long terme avec Polychaco, basée sur la fourniture de produits canadiens de qualité à un prix concurrentiel. « Avec l'aide du COAI, nous atteignons enfin notre objectif d'élargir notre réseau de distributeurs à l'échelle mondiale. Le COAI a en quelque sorte amené le marché mondial à notre porte. »

Le Centre d'occasions d'affaires internationales travaille avec les délégués commerciaux du Canada en vue de trouver des débouchés pour les sociétés canadiennes partout dans le monde.



Le COAI en bref

Depuis son ouverture en 1995, le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) a pris contact avec plus de 21 000 entreprises canadiennes et répondu à plus de 13 500 demandes de renseignements d'acheteurs étrangers.

Grâce à cet organisme, plus de 7 500 entreprises canadiennes ont été mises en relation avec des acheteurs étrangers, donnant lieu à 1 500 accords.

Les agents de repérage du COAI consultent de nombreuses bases de données et d'importants réseaux de personnes-ressources dans le secteur privé pour repérer des sociétés canadiennes de toutes tailles. Le COAI relève à la fois du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Industrie Canada. Il peut en outre compter sur la collaboration d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Le COAI est le centre de ressources d'Équipe Canada inc.

Vous voulez en savoir plus? Rendez-vous sur le site Internet du COAI à l'adresse www.iboc.gc.ca

analysée. Après avoir effectué une recherche dans plusieurs bases de données, M^{me} Giguère a repéré dans WIN Exports la société Pulse Scientific Inc., qui semblait le candidat idéal pour fournir le produit que cherchait