

LES TRUCS DU MÉTIER

Bell Sygma fait une percée sur le marché portugais des télécommunications

Après plus d'une année de négociations ardues, la société Bell Sygma Inc., de Toronto, s'est vu adjuger, par l'entremise de sa filiale du Royaume-Uni, le plus important contrat jamais attribué au Canada par le Portugal.

D'après le contrat de 87 millions de dollars US (120 millions de \$ CAN), portant sur trois ans, Bell Sygma et GTE Data Services International, Incorporated, de Tampa (Floride), vont fournir aux télécommunications du Portugal trois systèmes : le système de service après-vente (COBRA) de Bell Sygma, le système de gestion de l'utilisation de GTE (usage management system, ou UMS), et le système de facturation des clients de GTE (customer billing system, ou CBSS).

Ces systèmes permettent de recueillir des renseignements facilitant la facturation à partir d'un certain nombre de systèmes d'interface servant au calcul des frais s'appliquant au produit et au service, aux remises et aux taxes.

La diplomatie canadienne à l'œuvre

Les pourparlers en vue de la conclusion du marché ayant eu lieu au plus fort de la guerre du flétan noir — qui opposait le Canada à l'Espagne et au Portugal — il était délicat, pour dire le moins, de faire la promotion des entreprises canadiennes dans ces pays, à cette époque.

Alors, de dire M. Scott Rowswell, directeur général de Bell Sygma (R.-U.) : « le délégué commercial du Canada, de même que notre ambassadeur à Lisbonne, nous ont conseillé sur la façon de mener les négociations et de présenter nos atouts à un moment critique. »

Suite à ces conseils, Bell Sygma a pu demeurer en lice, malgré la concurrence d'autres entreprises américaines, comme AT&T.

« Des hauts-fonctionnaires de l'ambassade du Canada sont non seulement demeurés en relation constante avec les représentants de notre entreprise, ajoute M. Rowswell, mais ils ont fait pression, en notre nom, auprès des cadres de la société de télécommunications du Portugal, appuyant sans défaillir nos excellents produits et services canadiens de haute technologie. »

L'excellence canadienne

Non seulement Bell Sygma a-t-elle obtenu le contrat, mais la valeur de ce dernier a pratiquement doublé au cours des négociations, la société de télécommunications du Portugal ayant réalisé que le savoir-faire canadien pouvait accélérer l'exécution de ses plans de mise en œuvre.

Les fonctions de pointe du système COBRA de Bell Sygma comprennent la gestion des paiements, des rajustements, des frais divers et d'autres opérations financières liées aux comptes clients.

« En sa qualité de plus important fournisseur de télécommunications du Portugal, déclare M. Rowswell, et grâce à sa nouvelle technologie acquise de Bell Sygma, la société de télécommunications du Portugal sera en bonne position pour se lancer sur le marché européen des télécommunications qui devrait être ouvert à la concurrence en 1998. »

Bell Sygma s'est déjà engagée dans cette voie et tente d'obtenir plusieurs contrats en Europe.

Des conseils d'experts

À cette fin, la société n'hésite pas à profiter des conseils d'experts offerts par le Service canadien des délégués commerciaux.

« En fait, ajoute M. Rowswell, nous avons d'abord consulté les agents commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) à Ottawa, qui nous ont conseillé d'entrer en relation avec le délégué commercial à Lisbonne. »

(Bell Sygma emploie plus de 4 000 travailleurs et a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 700 millions de \$ en 1995. La société fait partie de Bell Canada Enterprises (BCE), multinationale canadienne ayant 46 000 employés et un chiffre d'affaires de 25 milliards de \$.)

« Même une entreprise bien établie comme la nôtre, admet M. Rowswell, reconnaît les précieux services offerts par l'ambassade du Canada qui nous a fourni de bons renseignements sur

Voir page 3 — Bell

Le classement électronique de l'information facilite l'exportation de produits agroalimentaires vers les États-Unis

Le consulat général du Canada à Buffalo désire informer les entreprises qui exportent des produits agroalimentaires vers les États-Unis qu'elles ont maintenant accès à un système de classement électronique de l'information qui devrait accélérer les procédures de dédouanement de leurs produits.

Mis au point par la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis, le système de traitement électronique des données, appelé Electronic Entry Processing System (EEPS), permet à des courtiers en douane admissibles d'enregistrer, par

ordinateur, de l'information sur les produits auprès des Douanes américaines et de la FDA.

Comment fonctionne le système
Les courtiers entrent électroniquement dans l'EEPS, au nom d'un

exportateur canadien, certains renseignements sur les produits, tels que le code du produit, le code du pays d'origine, l'expéditeur, le fabricant.

(Au début du processus, des documents papiers (factures FD-701) doivent également être fournis sur les importations.)

L'EEPS évalue les données et, dans la plupart des cas, répond par un message électronique autorisant à procéder.

L'exactitude de l'information entrée dans l'EEPS par le courtier en douane est examinée à intervalles réguliers et, lorsque le courtier atteint régulièrement un taux d'exactitude de 90 % dans les données qu'il entre dans le système, la FDA cesse d'exiger des documents papiers.

L'EEPS devient alors le seul moyen utilisé par le courtier pour soumettre à la FDA de l'information sur les produits importés aux États-Unis.

Grâce à ce système, les produits canadiens peuvent entrer plus rapidement aux États-Unis, et il est possible d'obtenir presque instantanément de l'information sur le statut d'un produit, s'il a fait l'objet d'un examen de la part de la FDA.

Rôle du consulat du Canada

Le consulat général du Canada à Buffalo est devenu un point de liaison clé pour de nombreux exportateurs et regroupements canadiens dont les produits sont vendus aux États-Unis.

En raison de son emplacement et de ses rapports étroits et profitables avec les services locaux des Douanes américaines, le consulat peut conseiller et aider rapidement les exportateurs.

Voir page 7 — Le classement

Bell Sygma gagne gros

(Suite de la page 2)

le marché et de bons services de représentation, de même que des conseils et un appui hors pair, durant toute la durée des négociations, à Lisbonne.

Diffuser la bonne nouvelle

En tant que nouveau-venu sur la scène des exportations, l'entreprise de 30 ans peut donner les conseils suivants — suite à la réussite de sa stratégie au Portugal — à d'autres entreprises canadiennes.

- Consultez le Service canadien des délégués commerciaux au tout début de l'analyse des marchés et des clients étrangers.

- Tirez profit des services offerts par l'équipe qui a ses bureaux au Canada — le MAECI à Ottawa et les Centres du commerce international dans les provinces — et, lorsque la chose est possible, prenez rendez-vous pour présenter vos objectifs commerciaux et pour vous renseigner sur l'aide que l'équipe peut vous fournir pour percer un marché en particulier.

- Selon la stratégie envisagée, tirez profit des stratégies régionales recommandées par les

délégués commerciaux ou consultez directement le délégué commercial en poste dans le pays visé.

- À ce point, il faut absolument organiser une rencontre avec le délégué commercial en poste dans le pays visé pour lui présenter le plan de commercialisation et de vente de votre entreprise, et mettre au point une stratégie commerciale cohérente.

« Avant de nous voir adjuger ce contrat, nous nous sommes prévalués de tous ces services, conclut M. Rowswell, ajoutant que son entreprise a connu très peu de difficultés au Portugal, même sur le plan de la langue, parce que la plupart des gens parlent l'anglais ou le français, comme dans bien des pays d'Europe. »

Pour de plus amples renseignements sur Bell Sygma ou sur le contrat conclu avec le Portugal, communiquez avec M^{me} Cindy Lipomanis, vice-présidente, Communications, de la société, tél. (416) 215-2550, fax : (416) 215-2627; courrier électronique : CLIPOMAN@post.sygma.net.



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
Mise en page : Yen Le

Tél. : (613) 996-2225
Fax : (613) 992-5791
Courrier électronique :
canad.export@extott07.x400.gc.ca
Tirage : 40 000 exemplaires.

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 au préalable d'une autorisation écrite de CANADEXPORT.

Les informations en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et des Communications de la planification (BCF).

Presse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'élément.

Affaires étrangères et du Commerce international, (Ari) K1A 0G2.

