

- Burnaby (Colombie-Britannique) ■ Peter Eredics, Directeur
- A fondé l'entreprise en 1999, à l'âge de 27 ans ■ Nombre de salariés : 3,5 ■ Exporte depuis 2001
- Marchés d'exportation : Chine, Thaïlande

De nombreux exportateurs peuvent témoigner de l'aide et du soutien que les services et programmes gouvernementaux ont apporté à leur entreprise, mais peu d'entre eux peuvent affirmer que c'est un organisme gouvernemental qui a inspiré la création de leur entreprise. C'est néanmoins le cas de Peter Eredics, qui a créé Techniscope Industries Inc. dans le but de participer à une mission technologique en Chine sous l'égide du Conseil national de recherches du Canada (CNRC). Cette mission, ainsi qu'une autre à destination de la Thaïlande, ont permis à cette jeune entreprise de géomatique de nouer des partenariats technologiques et d'obtenir un contrat de formation.



(PARI) du CNRC et encore plus par la mission commerciale organisée en Chine dans le cadre de ce programme, M. Eredics a décidé de mettre son entreprise sur pied. « Je ne pouvais m'offrir la technologie que mes concurrents canadiens utili-

En avril 2001, M. Eredics est retourné en Asie, cette fois en Thaïlande, pour participer à une nouvelle mission technologique organisée dans le cadre du PARI, avec le concours de l'ICIC. Il a alors été présenté au président d'International Environmental Management (IEM), ce qui a mené à la création d'une coentreprise consacrée au développement de solutions informatiques en géomatique destinées tout particulièrement à l'industrie asiatique de l'environnement.

Le défi de la crédibilité

Le CNRC a aidé M. Eredics à surmonter l'obstacle qu'il juge le plus redoutable pour les jeunes entrepreneurs : établir sa crédibilité.

Techniscope, c'est...

une entreprise de géomatique et de technologies de l'information consacrée au développement de systèmes d'information spatiale destinés aux industries de l'environnement et des ressources

« Les conseillers en technologie industrielle du PARI ont pris le temps d'apprendre à me connaître, de se pencher sur mon projet d'entreprise et de me conseiller quant à la façon de le réaliser. Sans leur aide, il ne fait nul doute que mon succès en Asie aurait été restreint, voire nul. »

naturelles. Cette entreprise offre toute une gamme de produits de géomatique, dont des solutions d'analyse et de cartographie pour les systèmes d'information géographique (SIG), les systèmes mondiaux de positionnement (GPS), la télédétection, la visualisation en 3D et les SIG sur le site Web. Techniscope offre également de la formation et des services d'experts-conseils à des entreprises du secteur privé et à des organismes gouvernementaux.

D'expert-conseil à dirigeant d'entreprise

Au terme de ses études au British Columbia Institute of Technology, en 1993, M. Eredics savait qu'être salarié ne le comblerait jamais. Il rêvait de fonder une entreprise de géomatique offrant toute une gamme de services, dont la mise au point d'applications. En raison d'un manque de financement, il a cependant laissé temporairement de côté son projet d'entreprise pour offrir, à l'âge de 23 ans, des services d'experts-conseils.

Selon M. Eredics, c'est par un « étrange coup de hasard » que ses activités d'expert-conseil l'ont indirectement mené au CNRC. Enthousiasmé par le Programme d'aide à la recherche industrielle

saient pour développer leurs applications, ce qui m'a mené à penser à la Chine et aux nombreux professionnels et scientifiques qui s'y trouvent. Il me semblait logique que je trouverais la technologie désirée en Chine. La mission organisée dans le cadre du PARI était à cet égard une excellente occasion, mais je devais constituer mon entreprise en société pour pouvoir participer à cette mission. De plus je savais que mon entreprise devait être officiellement établie pour être prise au sérieux par d'éventuels partenaires chinois. »

Mission accomplie

En mai 1999, M. Eredics a participé à une mission technologique en Chine organisée dans le cadre du PARI, avec la collaboration de l'Institut canadien de l'intelligence concurrentielle (ICIC). Lors d'un déjeuner organisé par l'ambassade du Canada à Beijing, il a établi des contacts avec plusieurs entreprises chinoises de TI, dont Beijing Oriental Titan Technologies Ltd et IBM-China. Ces rencontres ont donné lieu à la signature de deux contrats d'envergure, le premier pour du transfert de technologie et le deuxième, pour des cours de formation.

« Lorsque vous représentez une petite entreprise canadienne et que vous allez vous asseoir aux côtés de représentants d'entreprises comme IBM, ces derniers ignorent qui vous êtes et craignent que vous ne soyez pas à la hauteur. Le fait d'être appuyé par le plus important organisme de recherche de votre pays – un organisme gouvernemental – chasse cependant leurs inquiétudes. »

Partenariats

M. Eredics est intarissable au sujet des avantages que présentent les partenariats, particulièrement pour les petites entreprises ne possédant pas toute l'expertise voulue. « L'une des choses que j'ai apprises, c'est que l'union fait la force. Vous êtes beaucoup plus susceptible de réussir sur les marchés internationaux si vous mettez vos ressources en commun que si vous jouez la carte de la concurrence. Vous devez laisser votre ego de côté et trouver une façon de travailler ensemble. »

Tél. : (604) 299-2975
Courriel : peter@techniscope.ca
Site Web : www.techniscope.ca

par Toby Herscovitch, Exportation et développement Canada

Aujourd'hui, bon nombre de jeunes entrepreneurs se lancent d'emblée sur les marchés d'exportation. Pour eux, le Canada est leur base d'opérations et le monde entier, leur marché. Même si l'exportation peut profiter grandement à vos affaires, cette activité comporte en revanche des risques indéniables. D'où la question inévitable : que faire si vous n'êtes pas payé?

Comme 90 p. 100 de sa clientèle est formée de PME, Exportation et développement Canada (EDC) en a aidé beaucoup à porter leurs activités sur la scène mondiale, une transition qui s'est faite sans heurts pour bon nombre d'entre elles. Les services de financement au commerce international et d'assurance d'EDC peuvent vous aider à atténuer vos risques et à boucler des transactions à l'étranger, que vous importiez de l'autre côté de la frontière ou à l'autre bout du monde.



« Nous avons compris que les exportateurs veulent se concentrer sur la vente de leurs produits et de leurs services, et non s'embourber dans des analyses de solvabilité ou des études de marchés », affirme Linda Graupner, directrice de l'Équipe des exportateurs en essor d'EDC. « C'est pourquoi nos équipes de spécialistes collaborent de près avec les « nouveaux » exportateurs en les aidant à déterminer la solvabilité de leur acheteur et à protéger leurs ventes durement acquises.

Voici les cinq règles d'or de l'exportateur, selon EDC.

1. « Assurez-vous d'être payé »

Vous assurez vos autres actifs. Pourquoi ne pas assurer vos ventes? L'assurance-comptes clients d'EDC protège vos ventes à crédit en cas de non-paiement de votre acheteur. Et, bien souvent, votre banque vous prêtera en contrepartie des contrats assurés par EDC, augmentant par le fait même votre fonds de roulement.

2. « Soyez plus concurrentiel : offrez de meilleures modalités à votre client. »

Tous les acheteurs sont attirés par des modalités de paiement plus souples. Mais combien d'entreprises peuvent se permettre d'offrir un tel luxe? Grâce aux services de financement à l'exportation d'EDC, procurez à vos acheteurs ce qu'ils recherchent tous : plus de temps pour payer.

3. « Obtenez plus de votre banque »

Grâce à la Garantie générale sur les créances (MARG), les exportateurs dont les ventes à l'exportation annuelles s'élèvent à moins de 10 millions de dollars par année peuvent obtenir une ligne de crédit supplémentaire – jusqu'à 500 000 \$ – auprès de neuf institutions financières. EDC garantit cette ligne de crédit en contrepartie de vos créances étrangères.

4. « Convertissez vos créances en liquidités »

L'assurance-comptes clients d'EDC peut non seulement vous rendre plus concurrentiels, elle peut également vous permettre de convertir vos ventes à crédit en ventes au comptant. Vous vendez des biens d'équipement et des services connexes? EDC peut offrir des prêts directs à vos acheteurs étrangers. Dans tous ces cas, c'est EDC (et non pas vous) qui assume les risques de non-paiement.

5. « Obtenez des réponses immédiates en ligne »

Deux nouveaux services en ligne aident les exportateurs à effectuer des vérifications sur leurs acheteurs potentiels et à obtenir de l'assurance pour des transactions individuelles. Grâce à la banque de données internationale d'EDC, qui renferme des données sur 64 millions d'entreprises, Vérif-EXPORT vous permet de vérifier si votre acheteur est assurable pour le montant de la vente. ProtEXPORT vous permet d'obtenir sur-le-champ des estimations de votre couverture, si votre acheteur est assurable. Visitez www.edc.ca/e-services.

COMMENT FAVORISER UNE CULTURE DE L'EXPORTATION?

La jeunesse canadienne : voilà la clé. C'est en faisant valoir les retombées du commerce international auprès de jeunes Canadiens que nous pourrions façonner un avenir plus prometteur pour le Canada. Grâce à sa Stratégie éducation et emploi jeunesse (EYE), EDC travaille de pair avec les maisons d'enseignement et avec les organisations de jeunes dans tout le Canada en vue de promouvoir les domaines du commerce international et du financement. Nous prônons l'apprentissage et le perfectionnement de la jeunesse par le biais de nos bourses d'études pour les étudiants de premier cycle (inscrits en commerce ou en économie) et de deuxième cycle (programme du MBA), qui incluent des stages à EDC. Nous offrons également une série d'études de cas sur le commerce international et un programme de conférenciers pour les universités canadiennes. Pour en savoir plus sur la stratégie EYE, visitez www.edc.ca/youth.

EDC offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques sur quelque 200 marchés. Créée en 1944, EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale. Pour nous joindre, faites-le 1 800 850-9626 ou visitez www.edc.ca.

EDC
Exportation et développement Canada
Export Development Canada