

Des experts-conseils s'implantent en Asie... Avec l'aide du gouvernement

Il n'est pas toujours facile de s'implanter dans des marchés étrangers, surtout lorsque le milieu culturel est entièrement différent du nôtre, comme c'est le cas en Asie du Sud-Est. C'est alors qu'un coup de pouce du gouvernement canadien peut s'avérer très utile, comme peut en témoigner la firme Hatfield Consultants Ltd.

La petite entreprise d'experts-conseils en environnement et aquaculture, établie il y a un peu plus de 20 ans à Vancouver ouest, avec un chiffre d'affaires de plusieurs millions de dollars, exerce la moitié de ses activités à l'étranger et compte des bureaux en Indonésie et en Thaïlande.

Les deux coentreprises — l'une ayant été fondée il y a cinq ans en Indonésie et l'autre, dans le courant de l'année en Thaïlande — ont grandement profité de l'aide du gouvernement canadien.

Aide obtenue

Le président de l'entreprise, M. Christopher Hatfield, reconnaît qu'il a pu s'établir dans cette région grâce au gouvernement fédéral, qui a partagé les risques et fourni l'aide nécessaire.

Cette aide a revêtu la forme d'une assistance financière assurée dans le cadre du Programme de coopération industrielle (PCI) administré par l'Agence canadienne de développement international (ACDI), et d'un soutien offert par les ambassades du Canada qui ont contribué à l'établissement de liens avec les associés et clients éventuels.

M. Hatfield ajoute qu'il n'aurait pas pu s'établir à l'étranger sans l'aide du gouvernement canadien.

Pourquoi l'Asie du Sud-Est?

M. Hatfield s'est toujours intéressé à cette région, qu'il considère comme une des plus dynamiques au monde et, qui plus est, les cadres supérieurs de l'entreprise partageaient cette opinion.

M. Hatfield s'empresse d'ajouter qu'il importe d'obtenir un engagement ferme des dirigeants de l'entreprise vu le caractère incertain de ce marché.

Il convient qu'il serait beaucoup plus facile de faire des affaires aux É.-U., mais il préfère diversifier ses marchés.

M. Hatfield souligne aussi que les

marchés internationaux présentent un défi pour son personnel de 50 employés et qu'en retour, ce défi assure la stabilité de son personnel.

Il se hâte toutefois de préciser qu'il faut s'attendre à travailler d'arrache-pied, persévérer et ne pas s'attendre à des résultats immédiats.

L'entreprise suit visiblement ces conseils, d'après les résultats obtenus par sa coentreprise en Indonésie, dont les recettes se chiffrent à environ 750 000 \$ par année, et même par sa coentreprise en Thaïlande qui, malgré sa création récente, rapporte annuellement quelque 300 000 \$.

Conseils sur les marchés

Selon M. Hatfield, les pays de cette région diffèrent grandement les uns des autres.

Ainsi, l'Indonésie et la Thaïlande comptent une multitude d'exploitants de petites entreprises et d'entrepreneurs prêts à faire des affaires, rendant ces marchés très attrayants.

Par ailleurs, un pays comme le Viêt-nam, où l'entreprise vient d'être implantée, demeure encore sous la férule de l'État dans une grande mesure, d'après M. Hatfield, mais présente quand même des défis très stimulants parce que la situation commence à changer et que le moment est bien choisi pour percer le marché.

Il décrit aussi le Laos, où l'entreprise soumissionne déjà pour des projets, comme un pays qui offre de nombreuses possibilités et qui commence à se tourner vers le monde extérieur, et où, par conséquent, la concurrence est beaucoup moins vive.

M. Hatfield conseille toutefois de faire preuve de prudence du fait qu'il n'y a pas de recours légal véritable dans certains de ces pays, où le système judiciaire est peu développé. Il souligne l'importance de faire affaire avec des gens bons, honnêtes et fiables pour être sûr d'être payé.

Il souligne que les choses n'y fonctionnent pas de la même façon qu'en Amérique du Nord et qu'il faut

se préparer en conséquence.

M. Hatfield, qui a acquis plus de 15 ans d'expérience à l'étranger et possède aussi un bureau à Santiago, au Chili, en raison de ses intérêts dans les pays côtiers du Pacifique, mentionne de nouveau l'aide précieuse, les nombreux contacts et les bons conseils obtenables sur demande que lui ont fournis les délégués commerciaux canadiens.

Pour renseignements sur Hatfield Consultants Ltd., communiquer avec Christopher Hatfield, président, tél. : (604) 926-3261, fax : (604) 926-5329.

Autres succès canadiens

La société **Cougar Helicopters Inc.**, dont les bureaux se trouvent à l'aéroport international de Halifax, a vu ses efforts de commercialisation en Thaïlande récompensés en juin dernier lorsqu'elle a obtenu un contrat de plusieurs années visant à fournir un hélicoptère spécialisé tous temps et de taille moyenne *Sikorsky S-76* qui assurera les services de soutien à des installations de forage pétrolier situées au large des côtes. Cette société, fondée il y a 11 ans, qui appartient à 100 % à des intérêts de la région de l'Atlantique, avec un chiffre d'affaires de plusieurs millions de dollars et comptant 45 employés, espère également que les rapports établis depuis deux ans en Malaisie par ses consultants auront des retombées avantageuses. D'après M. Bill Jones, directeur des Opérations aériennes, Industrie Canada a été d'un précieux secours dans les efforts de commercialisation de la société. Cougar est également fière d'avoir obtenu le plus important contrat d'entretien d'hélicoptères au Canada grâce à la coentreprise qu'elle a établie avec Helikopter Service, de Norvège, pour le champ d'Hibernia. Pour tout renseignement sur Cougar, joindre le directeur des Opérations aériennes, M. W.H. Jones, tél. : (902) 873-3611; fax : (902) 873-3972.

Voir page VIII — D'autres succès