

## LES TRUCS DU MÉTIER

### Une entreprise de Terre-Neuve sur la route des exportations... au Mexique

Après s'être concentrée sur le projet Hibernia au cours des trois dernières années, la société FGA Consulting Engineers Limited, de St. John's, se tourne maintenant vers les exportations, en commençant par le Mexique.

Cela ne veut pas dire que la petite entreprise de génie civil et de génie mécanique, qui se spécialise dans la technologie de la soudure, l'assurance de la qualité et le contrôle de la qualité (AQ/CQ) ainsi que dans les essais non destructifs, tourne maintenant toute son attention vers les exportations.

L'entreprise emploie encore, avec le Canspec Group Inc. son associé dans la coentreprise FGA-Canspec, une équipe de techniciens en essais non destructifs qui travaillent au projet Hibernia. Mais la société cherche maintenant activement des marchés d'exportation, en commençant par le Mexique.

#### Pourquoi exporter et pourquoi au Mexique?

« Avec un gel de la construction à Terre-Neuve et un marché local généralement déprimé », a déclaré le président de FGA, M. Gary Follett, « nous avons décidé d'exporter vers de nouveaux marchés l'expertise de classe mondiale et la réputation que nous avons acquises avec le projet Hibernia. »

La participation à la Offshore Technology Conference, qui s'est tenue l'année dernière à Houston, au Texas, a donné à M. Follett l'occasion de rencontrer des homologues venant de nombreux pays, y compris du Mexique.

Cette conférence a été suivie d'un voyage dans ce pays en mai dernier. Et, bien que M. Follett n'ait passé qu'une journée au Mexique, il a trouvé qu'il y avait beaucoup de possibilités de travail, mais très peu de financement.

Le programme de privatisation du conglomérat pétrolier de l'État, Petroleos Mexicanos (PEMEX), nous paraissait extrêmement intéressant », explique M. Follett.

Selon M. Follett, FGA a poursuivi ses efforts de commercialisation auprès du Mexique au cours de la vitrine canadienne de technologie qui s'est tenue ici en novembre dernier, et où il a fait « un grand nombre de contacts ».

#### Prospection du marché

Sa communication sur l'assurance de la qualité (AQ), qui a reçu un bon accueil lors de la vitrine, a donné à M. Follett ainsi qu'à FGA une plus grande visibilité aux yeux d'une industrie mexicaine qui désire vivement intégrer l'AQ dans ses activités.

La prochaine étape de la prospection de FGA au Mexique est un autre voyage plus tard ce mois-ci, au cours duquel M. Follett espère mettre la dernière main à une entente de partenariat avec une société mexicaine.

M. Follett voit aussi plusieurs autres possibilités sur ce marché, y compris des séminaires sur l'AQ et une aide pour permettre aux sociétés mexicaines d'atteindre la norme ISO 9000.

Avec son expertise en technique de la construction ainsi que dans les essais non destructifs (contrôle radiographique, contrôle par ultrasons, contrôle magnétoscopique et contrôle par ressuage), M. Follett croit que FGA est bien placée pour aider l'industrie mexicaine à prendre son essor.

« Mais, dans ce cas aussi, signale M. Follett, il faudra plusieurs voyages avant de trouver un associé au Mexique. Or, insiste M. Follett, il faut absolument avoir un associé. »

#### Faire des affaires au Mexique

M. Follett croit aussi que la réputation que s'est acquise le Mexique à cause de ses difficultés financières n'est pas méritée.

« Les gens sont amicaux et très désireux de faire des affaires, déclare M. Follett. Ils aiment avoir des rapports personnels avec les gens et semblent sincèrement s'intéresser à eux personnellement. »

Mais il précise aussi que les Mexicains mènent des négociations franches, dures et très directes.

« Les choses ne se passent pas rapidement, mentionne M. Follett, et les contacts ont besoin d'être entretenus. Aussi bien vous y attendre, » ajoute-t-il.

Cela étant dit, M. Follett croit que « le Mexique offre de nombreuses possibilités et, bien que le financement soit limité, les choses changeront. »

C'est pourquoi il précise que c'est actuellement le temps de faire de bons contacts et d'être présents sur le marché.

Pour ce qui est de la langue, cela ne devrait pas présenter de problème puisque la majorité des personnes parlent anglais; mais M. Follett suggère que « vous avez des longueurs

Voir page IV - L'ambassade

## LES TRUCS DU MÉTIER

### La première tentative de l'OHT sur les marchés étrangers se solde par une réussite au Mexique

Nouvelle venue sur la scène de l'exportation, l'Ontario Hydro Technologies (OHT) fait une percée sur les marchés étrangers avec le concours bien apprécié du gouvernement fédéral.

Tout a débuté en 1994 lorsque l'OHT, dont le siège social se trouve à Toronto, s'est vu confier le nouveau mandat de mener ses activités comme une entité commerciale distincte de la société Ontario Hydro pour laquelle elle avait assuré pendant 82 années le service de recherche.

La nouvelle entité a vite eu fait de mettre au point un plan d'affaires centré sur l'Amérique du Nord, le Mexique y compris, pour tirer profit de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

« L'une des premières dispositions que nous avons prises », se rappelle M. Joseph Fox, vice-président à la commercialisation et aux nouveaux projets d'OHT, « fut de demander conseil à l'ambassade du Canada au Mexique, laquelle nous a par la suite invités à participer à l'Exposition canadienne de la technologie qu'elle organisait à Mexico en novembre dernier. »

L'OHT n'a jamais regretté sa démarche.

Cette « entreprise » de 600 employés, dont le chiffre d'affaires s'élevait à 80 millions de \$ en 1995, a conclu, depuis, des ententes de com-

mercialisation réciproque avec IEE Grupo Ingeniero et Dumez Copisa; elle a également conclu, tout juste le mois dernier, lors de l'exposition Globe'96 qui se tenait à Vancouver, un contrat de coentreprise en technologie de destruction des BPC avec Quimica Wimer.

« Nous avons expliqué à l'ambassade quels types de partenariats et de coentreprises nous cherchions, et le personnel de l'ambassade nous a aidés à établir de nombreux contacts et à organiser des rencontres avec des sociétés mexicaines, dont la PEMEX. »

C'est ainsi que l'OHT a appris, par exemple, que les BPC constituent une grande source de préoccupation au Mexique tout autant qu'au Canada.

« L'ambassade nous a énormément aidés, et elle continue de le faire, d'affirmer fièrement M. Fox, non seulement au Mexique mais aussi en Asie du Sud-Est où nous cherchons activement de nouveaux débouchés. »

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'OHT et sur sa vaste expertise — technologies d'alimentation électrique, prolongation de la durée de vie des usines, environnement, énergies renouvelables —, communiquer avec M. Joseph Fox, vice-président à la commercialisation et aux nouveaux projets à l'OHT, par téléphone, au (416) 207-5491, ou par télécopieur, au (416) 207-5555.

L'OHT négocie à l'heure actuelle avec la société d'État gazière et pétrolière PEMEX, ainsi qu'avec le service public d'électricité Comision Federal de Electricidad.

M. Fox attribue, dans une grande mesure, ces succès, tous remportés au cours des cinq derniers mois, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ainsi qu'à l'ambassade du Canada au Mexique.

