



Le bon contact n'est souvent pas très loin

« Nous avons dressé une liste de contacts et fait beaucoup de sollicitation. Néanmoins, malgré les promesses de plusieurs, leurs intentions ne se sont pas avérées très sérieuses. »

La société SHEC Labs et beaucoup d'autres entreprises canadiennes se heurtent à ce genre de dilemme lorsqu'elles essaient de trouver des contacts fiables dans de nouveaux marchés. L'entreprise de Saskatoon spécialisée en technologies vertes désirait étendre ses activités à de nouveaux marchés comme celui des États-Unis, mais elle s'est rendue compte qu'il était difficile de trouver des débouchés d'elle-même.

Le SDC a aidé SHEC Labs à faire valoir sa candidature en vue de participer au Rice Alliance Energy and Clean Technology Venture Forum, à Houston, au Texas. La société a été choisie et cela lui a permis de former des alliances avec plusieurs organisations et institutions, telles que l'Université de Lamar et la ville de Beaumont.

« Grâce à l'expertise du SDC, nous avons décroché quelques entrevues avec des contacts sérieux, à l'opposé d'une multitude d'entrevues avec n'importe quelle institution. Avec l'aide du SDC, il nous est possible d'éliminer les contacts qui ne sont manifestement pas intéressés par notre type de technologie et de nous concentrer sur ceux qui le sont. »