

La plongée d'un simulateur d'évacuation de Survival Systems Limited dans une piscine pendant une séance d'entraînement ne va pas sans faire de vagues. De même, pour le fournisseur de produits et de services de formation en sécurité originaire de Dartmouth, l'effet des trois missions commerciales d'Équipe Canada auxquelles il a participé continue de se faire sentir — même quatre ans après la première.

C'est un grave accident d'hélicoptère auquel il a survécu en 1981 qui a poussé M. Albert Bohemier, ancien pilote des Forces armées canadiennes, à fonder Survival Systems, dont il est aujourd'hui le président-directeur général. Son entreprise, qui compte 60 employés, offre une formation en technique de survie et d'évacuation subaquatique à des organismes militaires et à des entreprises privées. En outre, elle met au point et fabrique des simulateurs de formation en mesures d'urgence (mobiles ou stationnaires) tels que le simulateur mobile de sauvetage industriel (M.I.R.T.) et le simulateur modulaire d'entraînement à l'évacuation (METS^{MC}), qui est reconnu comme le simulateur d'évacuation subaquatique le plus réaliste au monde. À ce jour, la société a fait affaire dans 11 pays, et des négociations sont en cours dans une demi-douzaine d'autres.



Faites connaître votre entreprise à l'étranger !

Plus de 30 000 entreprises canadiennes sont membres de WIN. Et vous ? WIN est une base de données confidentielle d'exportateurs canadiens et de leurs champs de compétence. Les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger utilisent WIN afin d'aider les entreprises-membres à pénétrer les marchés internationaux. Pour vous y inscrire, faites le 1 888 811-1119. Ou encore, visitez www.infoexport.gc.ca et inscrivez-vous en ligne.



Résultats de la mission d'Équipe Canada

Survival Systems, qui a obtenu un Prix d'excellence à l'exportation canadienne en 1995, a vu ses succès se multiplier par suite de sa participation à trois missions commerciales d'Équipe Canada : Inde,

du haut-commissariat du Canada à Kuala Lumpur à l'époque, a accompagné M. Bohemier à des rencontres avec les autorités de l'Armée de l'air de la Malaisie. Et c'est grâce à l'aide des délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Séoul que la société a pris contact avec

Une firme de Dartmouth profite d'Équipe Canada Bonne plongée

Pakistan, Indonésie et Malaisie en 1996; Corée, Philippines et Thaïlande en 1997; Mexique, Brésil, Argentine et Chili en 1998.

Ces missions ont directement profité à la société, qui a notamment obtenu un contrat de la marine royale coréenne d'une valeur de 1 million de dollars pour la fourniture d'un système METS^{MC}, établi une filiale au Brésil pour la formation en sécurité industrielle et nommé des agents en Malaisie et en Corée.

Des effets durables

Et ce n'est qu'un début : « Toute mission a des retombées positives à très long terme », explique M. Bohemier. Il est bien placé pour le savoir. Alors que sa société négocie d'autres marchés en Corée et au Brésil, elle a signé en juillet dernier un contrat de 100 000 \$US pour la vente d'un système METS^{MC} à un centre de formation en techniques de sécurité en mer de la Malaisie — quatre années après la mission dans ce pays.

Les délégués commerciaux ouvrent la voie

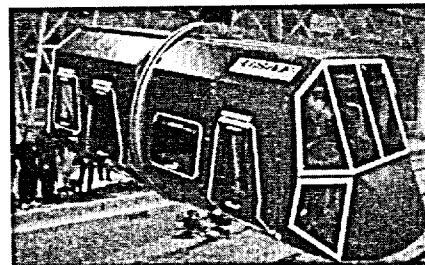
Selon M. Bohemier, ces ventes ont été menées à bien grâce à l'appui du gouvernement du Canada. La plupart de ces marchés ne se seraient pas concrétisés sans la garantie de la Société pour l'expansion des exportations, et le fait d'être inscrit dans la base de données WIN Exports a accru la crédibilité et la visibilité de Survival Systems.

Quant aux délégués commerciaux du Canada, M. Bohemier ajoute qu'ils facilitent les rencontres avec des gens bien placés. En Malaisie, le lieutenant-colonel Michael Murphy, attaché militaire

l'agent qui lui a par la suite permis de faire échec aux concurrents internationaux dans le cadre d'un contrat de la marine coréenne.

Présence et ténacité

Ce que M. Bohemier conseille aux autres exportateurs canadiens ? « Faites vos valises et partez ! Ce n'est pas en restant



Un simulateur modulaire d'entraînement à l'évacuation (METS^{MC}) de Survival Systems.

chez soi que l'on vend sur les marchés étrangers. Votre succès dépend de visites répétées et de rencontres en personne.»

Si le marché coréen a été relativement facile à conquérir, il n'en a pas été de même pour le Brésil. Mais les difficultés ne découragent pas M. Bohemier : « Je n'abandonne jamais. » Voilà la devise du survivant d'un accident d'hélicoptère et du propriétaire d'une entreprise florissante qui s'est taillé une réputation bien méritée et qui a fait fortune dans le monde entier.

Pour plus de renseignements sur Survival Systems, communiquer avec le PDG, M. Albert Bohemier, tél. : (902) 465-3888, poste 130, téléc. : (902) 465-1271, courriel : albertb@ns.sympatico.ca internet : www.survivalsystemsgroup.com ✱