



## L'union fait la force

Malgré ses démarches, Altinex Industries de Mississauga n'a pas réussi à vendre ses produits destinés aux projets pétrolifères et gaziers en mer, directement à PEMEX, la compagnie pétrolière qui appartient au gouvernement mexicain. Pour y parvenir, Altinex avait besoin de comprendre la culture commerciale du pays et cultiver de solides contacts dans cette industrie.

« Le SDC nous a mis en rapport avec des entreprises qui travaillent avec PEMEX. Comme cette dernière accorde toujours la priorité aux sociétés locales, ces contacts nous ont permis d'entrer sur le marché plus efficacement. »

Adoptant cette approche pour percer le marché mexicain, un délégué commercial a présenté Altinex à Oceanografia, une entreprise qui fournit des services à PEMEX. Ainsi, Altinex a signé un contrat et vendu pour 22 millions de dollars de produits à Oceanografia.

« Si nous avions essayé d'établir par nous-mêmes ces mêmes contacts, nous aurions dépensé une fortune pour les identifier. »