

Mieux vaut ne pas s'aventurer seul à l'étranger

Jolicoeur, Martin . Les Affaires . 17-10-2009

Vous vous apprêtez à vous rendre dans un autre pays pour y faire des affaires. Vous avez investi temps et argent dans ce projet. C'est alors qu'un imprévu vient tout compromettre. Que faire ?

C'est le scénario auquel a été confronté récemment Daniel Blouin, peu avant son départ pour Moscou. "J'étais incapable de contacter les gens que je devais rencontrer là-bas, à Moscou et à Saint-Petersbourg", dit le directeur, agents commerciaux et ventes internationales de PH Tech, un fabricant de pièces en PVC extrudé utilisées dans la fabrication de portes et fenêtres.

"Pendant des semaines, les trois personnes que je prévoyais rencontrer ne répondaient ni à mes appels ni à mes courriels. J'étais de plus en plus inquiet à mesure que la date de départ approchait !" dit-il.

L'homme d'affaires de Lévis a alors décidé de se tourner vers le Groupe Salvéo, qui a tout arrangé rapidement. Non seulement M. Blouin a rencontré les trois hommes d'affaires qu'il souhaitait rencontrer, mais Salvéo lui a en plus présenté trois autres industriels qui s'avéreront tout aussi utiles.

"J'ai été surpris de ce qu'ils ont pu accomplir. En plus d'aider à la prise de rendez-vous, ils offrent des conseils très pratiques, notamment sur les moyens de se faire payer. J'envisage sérieusement de recourir à leurs services lorsque viendra le moment d'aller en Inde", dit M. Blouin.

Des services variés

Salvéo, une société française ayant un bureau à Montréal depuis peu, offre des services d'accompagnement aux entreprises désireuses de faire des affaires à l'étranger, en particulier en Europe de l'Est, au Maghreb et en Inde.

De plus, cette entreprise d'une centaine d'employés a des bureaux à Moscou, Kiev, Prague, Budapest, Cracovie et New Delhi, de même qu'en Algérie.

La plupart des sociétés de ce type se concentrent dans des marchés bien précis. C'est le cas, entre autres, du Groupe Giolong International, de Montréal, spécialisé dans les projets d'approvisionnement et d'implantation à l'étranger, surtout en Asie.

Giolong assure une présence permanente dans cette région et a une équipe de plus de 50 employés en Chine.

En plus des études de marché classiques, les entreprises de ce type peuvent offrir des services de prospection, d'implantation, de recherche de partenaires, d'enquête financière et de recrutement. Ces services coûtent de 3 000 à 20 000 \$, selon le type de projet et le temps nécessaire à sa réalisation.

"Notre contribution n'est pas que théorique, souligne Charline Bernard, directrice des activités de Salvéo au Canada. Notre métier est d'accompagner les entreprises sur le terrain et dans leur réflexion, bien sûr, mais surtout dans l'action."

Par exemple, le gouvernement du Canada a fait appel à Salvéo en juin dernier pour accompagner une trentaine d'entreprises d'ici intéressées à obtenir des contrats dans le cadre des Jeux olympiques d'hiver de 2014 qui se tiendront à Sochi, en Russie.

D'autres entreprises québécoises ont fait appel à Salvéo pour enquêter sur la solvabilité d'un partenaire à Calcutta ou pour organiser la distribution d'un produit en Algérie.

martin.jolicoeur@transcontinental.ca