

LE CHILI, UN CHOIX JUDICIEUX POUR SODEL



Jean-Luc St-Pierre
Président
Sodel

L'entreprise Sodel, dont le siège social est situé à Ville Saint-Laurent et l'usine principale à Drummondville, offre ses électrodes et fils de soudage au Chili comme elle le fait dans d'autres marchés à l'extérieur du Canada : États-Unis, Mexique, Costa Rica, Antilles et même en Chine, en Corée et à Taïwan. Ce qui distingue le Chili, c'est qu'il est le seul pays où les dirigeants de Sodel ont investi pour maintenir une présence permanente avec ventes directes aux utilisateurs, grâce à un bureau de représentation et de service.

« Lorsque nous avons fondé Sodel Chile en 2006, nous donnions à ce projet sept années pour devenir rentable. Il l'est devenu en trois ans seulement. Ce succès nous incite à nous appuyer sur notre expérience et notre réputation au Chili pour procéder à l'ouverture d'autres bureaux en Amérique latine », explique Jean-Luc St-Pierre, président de Sodel depuis 1993.

UN MARCHÉ QUI CORRESPOND AU MODÈLE DE L'ENTREPRISE

Le marché chilien offre un environnement d'affaires très favorable : les démarches administratives sont faciles et les transports efficaces, il y a peu d'entraves commerciales et les entreprises n'ont pas à craindre la confiscation de leurs actifs. Ces avantages ont certainement facilité les démarches de Sodel au Chili, mais le choix d'investir dans ce pays plutôt qu'un autre pour lancer une première antenne à l'international dépendait de critères bien définis.

« Sodel vend ses produits depuis sa fondation en 1965, mais en 2001, j'ai décidé d'acheter l'entreprise à ses propriétaires européens afin de la réorienter à ma guise. Mon équipe et moi voulions nous spécialiser dans le soutien technique aux utilisateurs de nos produits. Car notre valeur ajoutée, c'est notre savoir-faire métallurgique et les solutions adaptées que nous pouvons offrir à nos clients. Nous pourrions nous contenter de vendre nos électrodes, très demandées, à travers notre réseau de distributeurs, mais nous préférons offrir le meilleur de nous-mêmes et ainsi bâtir notre réputation d'experts de la réparation et de l'assemblage métallurgique », précise M. St-Pierre.

Un tel service exige cependant une présence à proximité des utilisateurs. M. St-Pierre savait qu'un marché latino-américain serait propice pour reproduire ce modèle d'affaires ailleurs qu'au Canada. L'occasion parfaite s'est présentée en 2005.

« À l'époque, nous faisons déjà affaire avec des distributeurs du Mexique et du Costa Rica. Nous avons été sollicités par un Chilien souhaitant, comme eux, distribuer nos produits dans son pays. C'était un véritable artisan du métal et il connaissait très bien le marché, en particulier la clientèle du secteur des mines. Par contre, il n'avait pas les ressources suffisantes pour commander

des quantités de matériel valant la peine d'être expédiées. Nous avons considéré l'idée de lui donner les moyens financiers de commander nos produits en grande quantité en nous associant avec lui et en investissant dans une entreprise conjointe », ajoute M. St-Pierre.

Celui-ci effectue donc un premier voyage au Chili pour rencontrer ce partenaire potentiel et observer de ses propres yeux le marché. Il constate rapidement que le secteur minier chilien est très prometteur pour Sodel : cette industrie est florissante; elle est composée de grandes entreprises, dotées des moyens pour se procurer les meilleurs équipements. Mais, il remarque que leurs techniques de soudage sont mal adaptées aux types de travaux exécutés sur les sites miniers. Même Codelco, l'entreprise d'État chilienne qui est la plus grande productrice de cuivre au monde, utilise alors des techniques dépassées.

LA RÉPUTATION RÉCOMPENSE LES MEILLEURS

Désormais convaincus du potentiel de marché ainsi que de l'intérêt et des compétences de leur partenaire chilien, Jean-Luc St-Pierre et son partenaire d'affaires canadien, René Bégin, vice-président de Sodel, procèdent à l'investissement requis pour la fondation de Sodel Chile.

M. St-Pierre parle avec beaucoup de satisfaction de ce choix et de ses clients chiliens : « Nous connaissons une forte croissance au Chili, auprès d'une clientèle qui paie ses commandes et nos services rubis sur l'ongle. De plus, le bouche-à-oreille est très efficace dans ce pays. Notre réputation, à laquelle nous accordons déjà tant d'importance comme outil de développement d'affaires, se bonifie et se propage rapidement. »

À cet égard, MM. St-Pierre et Bégin tiennent à ce que la bonne réputation de l'entreprise passe par son implication sociale. Sodel parraine donc le collègue Nocedal, une institution d'une banlieue défavorisée de Santiago, en finançant l'acquisition du matériel nécessaire à une école de soudage et à une école de musique.

« Nous devons tenir compte du milieu dans lequel nous travaillons. Il y a beaucoup de place à prendre dans le domaine du développement communautaire au Chili. Les Chiliens reconnaissent notre implication; ils en parlent et cela contribue à notre réputation. En plus, nous pourrions offrir d'ici quelques années de bonnes possibilités d'emploi dans le domaine du soudage et de la métallurgie à tous ces jeunes formés au collège Nocedal », conclut M. St-Pierre. ■

« Le marché chilien offre un environnement d'affaires très favorable [...] »

3 CONSEILS POUR RÉUSSIR AU CHILI

1. Les relations personnelles sont la clé : il faut faire en sorte que les gens vous aiment. Les Chiliens sont chaleureux et accordent beaucoup d'importance à la personnalité de leur interlocuteur.

2. Ce développement relationnel exige du temps et des ressources. Plus vos homologues vous retiennent, plus ils sont intéressés.

3. Nous avons une culture semblable à celle des Chiliens, mais un environnement d'affaires très différent. Vous aurez besoin de vous entourer des bons professionnels : comptable et avocat en particulier. N'hésitez pas à faire valider leur expertise par d'autres gens d'affaires expérimentés sur le marché chilien.