



Réussites canadiennes de commerce international 11-06  
Radiant Energy Corporation (REC)

## Toujours plus haut sur la scène internationale

### Coordonnées de l'entreprise

#### **Radiant Energy Corporation (REC)**

Colin Digout, président-directeur général

Port Colborne, Ontario

Tél.: (905) 834-0971

Courriel: [cdigout@radiantenergycorp.com](mailto:cdigout@radiantenergycorp.com)

[www.radiantenergycorp.com](http://www.radiantenergycorp.com)

### Principale citation

M. Digout sait que le succès de REC à l'étranger tient, au moins en partie, à Affaires étrangères et Commerce international Canada. « Ils ont été très coopératifs », dit-il. Tellement, en fait, qu'il est impatient de faire d'autres affaires avec Affaires étrangères et Commerce international Canada et ses agences.

### Histoire détaillée

À la fin des années 1990, Radiant Energy Corporation (REC) avait déjà connu du succès en Amérique du Nord. L'entreprise ontarienne a mis au point le seul système de déglçage des aéronefs dans le monde qui utilise non pas les liquides à base de glycol mais le rayonnement infrarouge, et elle a vendu ses systèmes InfraTek à l'aéroport Rhinelander Oneida, au Wisconsin, à l'aéroport Newark Liberty International Airport, au New Jersey, à l'aéroport JFK Airport, à New York, et à l'aéroport d'Oslo, en Norvège.

Toutefois, le président-directeur général de REC, M. Colin Digout, ne voulait pas s'arrêter là. « L'industrie aéronautique est mondiale, et ce produit peut être utilisé partout où il fait froid », dit-il. En fait, InfraTek peut servir à tous les aéronefs quelle que soit leur taille, ce qui signifie que le marché pour REC se compose de tous les exploitants d'aéronefs ou d'aéroports civils ou militaires qui doivent composer avec des conditions météorologiques propices à former de la glace.

Pour plus d'information sur cette réussite canadienne, communiquez avec le Service des relations avec les médias (Commerce)

Tél. : (613) 996-2000

Télec. : (613) 996-9276

[www.international.gc.ca](http://www.international.gc.ca)

Pour s'étendre encore plus à l'étranger, REC s'est associée à Cyvas General Trade Ltd., un entrepreneur russe spécialisé dans la conception et la construction d'aéroports. Comme l'industrie russe de l'aviation et des aéroports avait toujours intéressé REC, lorsque M. Digout a entendu dire que le gouvernement russe introduisait un nouveau programme de l'aviation, cela a piqué son intérêt.

Le premier endroit vers lequel s'est tourné M. Digout pour demander de l'aide a été Affaires étrangères et Commerce international Canada et son Service des délégués commerciaux. « Je voulais savoir ce que nos délégués commerciaux connaissaient au sujet d'une nouvelle société de commerce extérieur que le gouvernement russe était en train d'établir, et si elle allait être un concurrent ou un client. »

En fin de compte, cette société s'est avérée un client très satisfait. Selon M. Digout, Affaires étrangères et Commerce international Canada a répondu rapidement à sa demande de renseignements et a analysé le nouveau programme de l'aviation. Lorsque le Ministère lui a répondu que la nouvelle compagnie d'aviation russe était un client potentiel pour REC et Cyvas, M. Digout est allé de l'avant.

Le succès de REC avec Cyvas a mené à l'installation d'autres systèmes Infra Tek outre-mer. En janvier 2006, REC a annoncé qu'elle avait ouvert la première installation de déglçage au rayonnement infrarouge à Oslo, en Norvège, un projet qui permet à REC d'entrevoir l'avenir avec optimisme. « Ce projet s'avérera une excellente vitrine qui montrera à l'industrie européenne de l'aviation les avantages du déglçage au rayonnement infrarouge », ajoute M. Digout.

Depuis que l'entreprise vend des systèmes InfraTek outre-mer, ses ventes ont augmenté de façon considérable. Comme elle offre un nouveau système sur le marché étranger, il suffit de vendre un système pour faire tripler ou quadrupler les ventes.

Et M. Digout sait que le succès de REC à l'étranger tient, au moins en partie, à Affaires étrangères et Commerce international Canada. « Ils ont été très coopératifs », dit-il. Tellement, en fait, qu'il est impatient de faire d'autres affaires avec Affaires étrangères et Commerce international Canada et ses agences.

M. Digout a raison de faire des plans d'avenir. REC estime qu'il y a dans le monde entre 1 500 et 2 000 systèmes de déglçage, et il en coûte entre 2 et 9 millions de dollars américains par système. Pour REC et InfraTek, « il n'y a pas de plafond ».