



Réussites canadiennes de commerce international 11-06
Scatliff+Miller+Murray Inc.

La réussite, pas seulement une question de chance...

Coordonnées de l'entreprise

Scatliff+Miller+Murray Inc.

Michael Scatliff, Président

Winnipeg, Manitoba

Tél.: (204) 927-3444

Courriel: michael@scatliff.mb.ca

www.scatliff.mb.ca

Principale citation

L'expérience qu'a acquise Scatliff+Miller+Murray en travaillant avec les programmes et les services d'Affaires étrangères et Commerce international Canada a fourni à l'entreprise les connaissances et les ressources nécessaires pour se mettre à la recherche d'autres projets. « Nous nous sommes rendus en Chine et nous avons appris à connaître le marché, les visas, la façon d'établir des contacts, le système monétaire, la culture de ce pays, explique M. Scatliff. Alors même si le projet initial n'a pas été directement fructueux, il nous a permis d'acquérir les connaissances et l'expérience nécessaires pour remporter du succès en Chine. »

Histoire détaillée

Selon M. Michael Scatliff, président de l'entreprise Scatliff+Miller+Murray Inc. de Winnipeg, c'est en partie par chance que son entreprise a établi une présence sur le marché international. En 1999, un ami de M. Scatliff lui a suggéré de répondre à un appel d'offres lancé à Sanya, en Chine, relativement à un contrat d'architecture paysagère. Son ami souhaitait s'installer en Asie et voulait y représenter Scatliff+Miller+Murray si l'entreprise décrochait le contrat. C'est un peu à contrecœur que M. Scatliff a accepté, mais son entreprise a été sélectionnée, devançant des entreprises de San Francisco et de Barcelone.

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

Mais ce n'est pas que sa loyauté envers son ami qui a poussé M. Scatliff à répondre à cet appel d'offres. Par un heureux hasard, un membre du personnel d'Affaires étrangères et Commerce international Canada a communiqué avec l'entreprise de M. Scatliff au moment où celui-ci tentait de décider s'il présenterait une offre en réponse à l'appel lancé à Sanya. « C'est Affaires étrangères et Commerce international Canada qui a communiqué avec nous, raconte M. Scatliff. Je crois qu'il s'agissait d'un délégué commercial qui travaillait pour le Ministère... Nous avons expliqué que nous songions à nous mettre à la recherche de contrats en Chine. » Le personnel du MAECI nous a offert une assistance financière précieuse qui a couvert une partie des coûts d'impression, de transport et de traduction découlant des négociations que nous avons entreprises à Sanya. « Nous n'aurions probablement pas présenté une offre sans l'aide du MAECI », ajoute M. Scatliff.

L'expérience qu'a acquise Scatliff+Miller+Murray en travaillant avec les programmes et les services d'Affaires étrangères et Commerce international Canada a fourni à l'entreprise les connaissances et les ressources nécessaires pour se mettre à la recherche d'autres projets. « Nous nous sommes rendus en Chine et nous avons appris à connaître le marché, les visas, la façon d'établir des contacts, le système monétaire, la culture de ce pays, explique M. Scatliff. Alors même si le projet initial n'a pas été directement fructueux, il nous a permis d'acquérir les connaissances et l'expérience nécessaires pour remporter du succès en Chine. »

Ce succès s'est concrétisé sous la forme du contrat « Spring Vitality », nouveau développement immobilier résidentiel et commercial de 90 acres, à Beijing, où seront construits des immeubles d'habitation et de bureaux. C'est en 2002 que Scatliff+Miller+Murray a décroché le contrat pour la conception de ce développement immobilier. Depuis, « Spring Vitality » a reçu deux prix prestigieux, le *People's Republic of China, Planning and Residential Development Associates—Ideal Community Award of Excellence* et le *People's Republic of China, Ministry of Construction Top Environmental Design Award*.

Malgré le succès remporté en Chine, M. Scatliff hésite à étendre davantage les activités de son entreprise. Il a dû relever des défis lorsqu'il a voulu établir son entreprise sur des marchés étrangers, étant donné les problèmes liés au change. « Le plus grand risque que courent les entreprises canadiennes est lié à la devise dans laquelle elles sont payées », conclut-il. Il conseille aux entreprises qui souhaitent établir une présence sur le marché asiatique de s'assurer d'être payées en dollars canadiens ou américains.

Malgré les obstacles, M. Scatliff n'est pas prêt à abandonner la bataille. Son entreprise compte maintenant une société sœur en Chine et demeure à l'affût de nouveaux débouchés.