

L'Hebdo du St-Maurice - Société - Monde

## Six entreprises de Shawinigan à la conquête de l'international



Publié le 17 Janvier 2010  
Jonathan Roberge

**Depuis février dernier, la Société d'aide au développement des collectivités (SADC) du Centre-de-la-Mauricie offre son aide aux entreprises d'ici afin qu'ils percent les marchés internationaux. Six PME ont adhéré au projet et les démarches semblent vouloir porter fruit.**

Sujets : [Groupe Synergis](#) , [Ministère de l'Environnement du Niger](#) , [Shawinigan](#) , [États-Unis](#) , [Québec](#)



*Baï Mouloul permet aux entreprises d'ici de découvrir les opportunités d'affaires qu'offre le commerce international. Sur la photo, il est accompagné de Luc Guillemette, président du groupe Synergis. Photo L'Hebdo / Jonathan Roberge*

«Les entreprises n'ont pas uniquement besoin d'argent. Souvent, c'est de les soutenir dans leurs démarches. Bien des gens pensent que l'exportation s'arrête aux États-Unis. Il faut absolument enlever nos œillères. Les produits du Québec ont une certaine facilité à percer les marchés étrangers, car ils sont reconnus pour leur qualité. De plus, nous avons une grande facilité de communication avec l'anglais et le français», a expliqué Baï Mouloul, agent d'accompagnement en développement de marchés pour la SADC Centre-de-la-Mauricie.

Celui qui agit également à titre de prospecteur en développement économique a vécu dans différents pays, sur tous les continents. Un bagage d'expérience profitable pour nos entreprises. «Mon père est diplomate. Depuis ma naissance, j'ai parcouru le monde en changeant de pays à tous les deux ou trois ans. Je ne saurais dire quelle est ma culture. Au fil du temps, j'ai développé un goût des relations internationales. J'essaie de présenter aux entreprises d'ici les opportunités qu'ils pourraient avoir dans les autres pays. En changeant de place, tu changes de méthode. Aux États-Unis, tu vas directement au but. Au Moyen-Orient, c'est tout le contraire. Tout est basé sur la discussion. Tu dois créer une relation avec le client avant de discuter affaires. Mon travail, c'est de démystifier l'international.»

Les démarches portent fruit. Mouloul discute actuellement avec un leader français qui œuvre dans le nucléaire, le ministère de l'Environnement du Niger et plusieurs autres projets qui demeurent à ce jour confidentiels.

Six entreprises de Shawinigan profitent des conseils de monsieur Mouloul. C'est le cas du groupe Synergis qui réalise des études environnementales, de l'arpentage et de la géomatique. «Mes employés travaillent à temps plein de mai à décembre. Ensuite, nos activités ralentissent à cause de l'hiver. J'aimerais bien leur trouver du travail durant ces mois moins achalandés. Notre main d'œuvre est hyper qualifiée. En obtenant un contrat d'arpentage dans le Grand Nord, par exemple, on rentabilise nos équipements, on offre du travail à nos employés et on se bâtit une crédibilité en dehors de notre territoire habituel», expliquait Luc Guillemette, président du groupe Synergis.