

Succès: une entrevue avec Dave Foxcroft, de Fox 40 International

Par Andrée
Cooligan

A l'occasion du Salon canadien des articles de sport qui vient d'avoir lieu, *SDC International* a rencontré un exportateur canadien, Dave Foxcroft, vice-président de *Fox 40 International Inc.*, de Hamilton (Ontario). Il y a 10 ans, Fox 40 (alors connue sous le nom de Fortron International Inc.) rêvait d'exporter. Aujourd'hui elle vend ses sifflets dans une centaine de pays, fait affaire avec plus de 200 distributeurs et emploie 20 personnes au Canada. Au cours de l'entretien, Dave Foxcroft nous a donné des renseignements très intéressants sur son expérience à l'étranger et sur le rôle du Service des délégués commerciaux dans le succès de son entreprise.

Q Parlez-moi un peu de votre expérience sur les marchés d'exportation.

R Il y a 10 ans que nous exportons et, au début, nous ne savions absolument pas comment nous y prendre. Nous sommes allés à des salons en Europe, principalement les salons de l'ISPO, qui nous ont beaucoup appris. En premier lieu, nous avons appris que pour exporter, le facteur clé est l'emballage, qui doit être adapté au pays dans lequel on fait affaire. L'emballage doit être parfait. Et multilingue. Le recyclage est aussi très important.

Q Comment choisissez-vous un distributeur?

R À des salons comme celui-ci, nous plaçons une grande affiche jaune à notre stand pour faire savoir que nous cherchons des distributeurs ou des

représentants de commerce. Au Canada, nous distribuons nos produits nous-mêmes. À l'étranger, nous essayons de nous limiter à un maximum de deux distributeurs dans un même pays. Nous avons un distributeur important, qui s'occupe des grands détaillants, et un autre, plus petit, qui s'occupe des petits commerces.

Q Comment nos bureaux à l'étranger vous aident-ils?

R Au début, ils nous ont aidés à choisir des distributeurs, en faisant des évaluations de solvabilité. En fait, il s'agissait de vérifier la réputation du distributeur. Maintenant que nous sommes établis, nous leur demandons de nous conseiller sur la façon de faire des affaires dans le pays et de nous renseigner sur le marché. Le gouvernement nous aide à comprendre le pays et comment on y fait des affaires.

Q Avez-vous déjà demandé au gouvernement de vous accompagner à l'étranger?

R Lorsque nous sommes allés en Asie pour la première fois, nous faisons partie d'une mission organisée par le gouvernement. Ça a été une excellente occasion de rencontrer des gens. Les réunions et les activités organisées pour rencontrer des gens d'affaires, tout était vraiment formidable. Mais notre succès repose en grande partie sur le fait que nous offrons un produit de qualité et que le Canada est reconnu dans le monde entier comme un pays qui offre de la qualité.

DILBERT®

Par Scott Adams



DILBERT ©
Reproduit avec la permission
de United Feature Syndicate