

Avec un bon coup de pouce

Une jeune entreprise d'Edmonton se lance en exportation

Il faut souvent des mois de préparation, voire des années, avant de réaliser une première vente à l'exportation. Mais Fiberex Glass Corporation l'a fait en quelques jours, grâce aux conseils éclairés du Centre du commerce international (CCI) d'Edmonton.

Seule entreprise fabricant des fibres de verre utilisées dans la fabrication de plastique renforcé qui soit entièrement aux mains d'intérêts canadiens, Fiberex reçoit de temps à autre des demandes de renseignements par l'intermédiaire de publications spécialisées et de l'Internet.

« Une de ces demandes est venue en octobre dernier d'une entreprise d'Afrique du Sud, » se souvient M. Fred Atiq, président-directeur général de Fiberex. « Comme d'habitude, nous avons envoyé des renseignements sur notre produit et des échantillons, et discuté de prix au téléphone. Mais les choses se sont arrêtées là. »

Apport du CCI d'Edmonton

Constitué en société il y a deux ans seulement, le jeune fabricant est entré en phase de production dans une usine de 20 millions de dollars située juste à l'extérieur d'Edmonton en novembre dernier, soit peu après l'appel en provenance de l'Afrique du Sud.

« Mme Marilyn Wilson, une déléguée commerciale très dynamique au CCI d'Edmonton, a entendu parler de notre nouvelle usine et elle nous a appelés, de dire M. Atiq. Par la suite, au cours d'une réunion, elle nous a expliqué tout ce que le gouvernement pouvait faire pour nous aider à exporter et nous a aidés à remplir une demande dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). »

La demande PDME a été approuvée et, grâce à l'aide financière ainsi

obtenue, Fiberex a pu organiser un voyage en Afrique du Sud au début de décembre pour rencontrer son client éventuel.

Le PDME fait la différence

Pendant les cinq jours qu'il a passés en Afrique du Sud, M. Atiq a présenté son produit et l'a fait essayer à l'acheteur éventuel.

« Puis nous avons négocié le prix, pour finalement en arriver à un marché d'une valeur estimative de 1,8 million de dollars sur un an », de dire un M. Atiq satisfait.

Qu'est-ce qui a fait la différence face à la vive concurrence des grandes entreprises internationales?

« Notre client a aimé notre service personnalisé, explique M. Atiq, et le fait que nous soyons venus de l'autre bout du monde pour négocier en personne avec lui l'a vivement impressionné. Mais sans le PDME, ajoutait-il, nous serions encore à négocier à distance. Et vous connaissez l'efficacité de cette méthode! »

Un marché en croissance

Pendant son séjour en Afrique du Sud, M. Atiq est aussi entré en contact avec quatre autres entreprises.

« Mais avant d'envisager des ventes, le produit doit d'abord être testé et vérifié, reconnaît-il. C'est là que l'établissement d'une relation personnelle peut faire toute la différence, parce qu'elle confère un avantage sur les concurrents qui ne

sont peut-être pas prêts à faire cet effort supplémentaire. »

Et pour lui, le marché sud-africain en vaut certainement la peine.

« C'est un marché très intéressant et très dynamique, dit-il. On sent qu'on fait affaire avec une nouvelle Afrique du Sud, où la plupart des entreprises apprécient beaucoup que les gens fassent un effort supplémentaire pour négocier en personne. Cela fait une grande différence. »

Une société en plein essor

Depuis son succès en Afrique du Sud M. Atiq est retourné à « son » CCI d'Edmonton pour y rencontrer à nouveau Mme Wilson, avec qui il élabore actuellement un plan de commercialisation pour d'autres marchés – Amérique du Sud, Europe et États-Unis.

« Elle nous a aussi aidés à nous inscrire dans la base de données WIN Exports, dit-il, ce qui fera connaître notre produit aux délégués commerciaux du Canada en poste aux quatre coins du globe. »

D'ailleurs, le mois dernier, Fiberex a obtenu sa première commande aux États-Unis. En outre, elle y entretient des liens établis lors d'une foire commerciale en octobre dernier.

Pour plus de renseignements sur Fiberex Glass Corporation, communiquer avec M. Fred Atiq, président-directeur général, tél. : (403) 980-1300, téléc. : (403) 980-1330.