



## Knight Trailer décroche un marché à Tokyo

Le service à la clientèle d'une entreprise fait souvent la différence entre conclure un nouveau contrat et laisser filer une occasion d'affaires. Knight Trailer Company Inc., de Langley (Colombie-Britannique), est justement le type d'entreprise qui fait des efforts supplémentaires pour répondre aux besoins spécifiques de ses clients.

Knight Trailer fabrique et conçoit sur mesure des remorques pour les industries forestière et minière, l'industrie des agrégats et celle de la construction. L'entreprise offre aussi à sa clientèle des services d'études techniques pour le transport de ressources et le transport lourd. Pour mieux servir sa clientèle grandissante, Knight Trailer a ouvert des bureaux de vente à Prince George (Colombie-Britannique) et à Blaine (Washington). L'entreprise emploie 50 personnes.

Knight Trailer a passé, avec Aquahanager Japan Limited, de Tokyo, un contrat qui prévoit la fourniture d'un prototype de benne en aluminium sur devis et de sept autres bennes pour le transport du gravier. Le montant total du contrat est évalué à 125 000 \$.

Une fois informé du débouché par l'ambassade du Canada à Tokyo, le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) s'est mis à la recherche d'entreprises répondant aux critères indiqués. Il a contacté plusieurs entreprises, dont Knight Trailer, qui a alors communiqué avec Aquahanager, puis a négocié une entente avec cette dernière après des discussions.

Le président de Knight Trailer, M. Tom Yeadon, affirme que c'est l'empressement de son entreprise à réviser à la baisse les spécifications du profilé d'aluminium qui a été le facteur décisif dans la conclusion de ce contrat : « Nous avons eu plusieurs discussions pour savoir comment nous pourrions accorder notre style au leur. Plus j'adaptais le produit pour répondre à leurs exigences, plus ils avaient confiance dans notre entreprise. » En définitive, Knight Trailer a modifié le profilé d'aluminium qui sert à la construction des bennes, respectant ainsi scrupuleusement les normes prescrites dans la réglementation sur le transport au Japon.

## Occasions d'affaires *(Suite de la page 11)*

grignotises (sauf les céréales), éclairage, confiseries, drapeaux et bannières, services bancaires d'investissement, revêtements de sols, vitamines, soins personnels, produits médicaux consommables, jeux électroniques, produits d'écran solaire/de protection solaire/filtres solaires, matériel de nettoyage, articles de quincaillerie, lunettes de soleil/habillement protecteur, sucre, cosmétiques, produits pharmaceutiques médicaux, instruments d'optique. Le SOCOG essaie d'acquiescer ces articles de 3 façons : a) la méthode préférée est la commandite, la société

donne les biens au SOCOG en échange de reconnaissance en tant que commanditaire; b) le SOCOG prend à bail ou loue les biens; c) le SOCOG achète les articles. Communiquer avec M. Daniel Lemieux avant le 17 avril 1999, téléc. : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 981216-02217 du COAI.

ILE MAURICE — Une maison de commerce mauricienne voudrait importer des produits canadiens de tout genre et identifier à Maurice des fournisseurs locaux pour le marché canadien.



### Le COAI en bref

Depuis sa création en 1995, le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) a communiqué avec plus de 15 000 entreprises canadiennes et a répondu à plus de 10 000 demandes d'acheteurs étrangers.

Grâce au COAI, plus de 5 000 entreprises canadiennes ont été mises en rapport avec des acheteurs étrangers, ce qui a donné lieu à 1 500 jumelages.

Les spécialistes du repérage du COAI consultent diverses bases de données et font appel à un vaste réseau de contacts s'étendant à l'échelle du pays pour trouver des entreprises canadiennes de toutes les tailles.

Le COAI est géré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada, et il exerce ses activités en association avec Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Le COAI est le centre de repérage d'Équipe Canada inc.

Pour plus de détails, consulter le site Web du COAI à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca/iboc-coai>

Communiquer avec M<sup>me</sup> Jackie BOZZIE, A/S TEDECO Potable Water System, TEDECO Building, Old Moka Road, Bell Village, République de Maurice, tél. : (011-230) 211-6825 ou 211-5214, téléc. : (011-230) 211 62-88.

Pour d'autres appels d'offres et occasions d'affaires, consulter CanadExport En Direct à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>