

3^e ÉTUDE DE CAS

La compagnie

Eco-Tec Inc.
925, ch. Brock Sud □ Pickering (Ontario)
L1W 2X9
Téléphone : (416) 831-3400
Télécopieur : (416) 831-3409

Eco-Tec est une société privée qui dispose d'usines à Pickering (Ontario) et à Walsall (Angleterre).

• Employés : 60

Les produits

Le recyclage chimique et la purification chimique, principalement pour l'industrie du finissage des métaux, représentent la plus grande partie du volume d'affaires d'Eco-Tec. Environ 90 p. 100 des ventes d'Eco-Tec sont attribuées à ces produits.

Histoire de la réussite

Eco-Tec exerce ses activités sur le marché européen depuis environ 15 ans. Le premier contact de la compagnie avec le marché résultait de l'intérêt qui avait été suscité par ses produits à des expositions internationales. Eco-Tec ayant répondu avec dynamisme à cet intérêt, des ventes ont été réalisées auprès de clients industriels de l'Europe de l'Ouest. Eco-Tec fabriquait le produit au Canada et l'exportait pour le livrer aux clients.

L'exportation devenant trop coûteuse en raison des taux de change, Eco-Tec accorda une licence à une firme du Royaume-Uni pour fabriquer les systèmes au Royaume-Uni pour le marché européen. Cet arrangement a permis à Eco-Tec de maintenir à un niveau minimum ses dépenses d'investissement. Pour soutenir le financement de l'entreprise, Eco-Tec s'est efforcée d'utiliser le plus possible les programmes d'assistance du gouvernement.

Eco-Tec allait finalement fonder ETE, une filiale en propriété exclusive qui allait permettre à la firme de disposer d'installations de production au Royaume-Uni pour desservir le marché européen.

Actuellement, Eco-Tec poursuit ses activités dans pratiquement tous les pays de la Communauté européenne. La compagnie a réalisé des ventes en Allemagne, au Royaume-Uni, en France, en Italie, en Belgique et aux Pays-Bas.

Pour augmenter ses ventes dans les pays de la CE, Eco-Tec a conclu des contrats avec des distributeurs locaux. Ces distributeurs ne sont pas des représentants, c'est-à-dire qu'ils achètent les produits d'Eco-Tec pour les revendre. Les ventes dans ces pays ont augmenté régulièrement au cours des 15 dernières années, l'année 1990 étant la meilleure année d'Eco-Tec. L'augmentation des ventes devrait se poursuivre avec la formation du Marché commun de 1992.

Les obstacles

Les obstacles les plus importants à la pénétration du marché de l'Europe de l'Ouest par Eco-Tec étaient les différences linguistiques et culturelles. Après 15 ans, Eco-Tec comprend les différences de pratiques commerciales qui existent entre le Canada et l'Europe de l'Ouest. L'établissement d'un réseau de distribution a été essentiel pour surmonter ces obstacles. Il s'est avéré difficile de répondre aux normes européennes à partir du Canada. Les pièces et les procédés permettant de respecter les normes n'étaient pas toujours disponibles au Canada. En établissant une usine au Royaume-Uni, Eco-Tec a pu surmonter cet obstacle.

Plusieurs entreprises européennes ont contrefait les brevets détenus par Eco-Tec, et continuent de le faire. Malheureusement, la seule solution à ce problème a été de dépenser des quantités importantes de temps et de ressources pour combattre ces contrefaçons devant les tribunaux.

Facteurs de réussite clés

- La qualité technique des produits d'Eco-Tec était essentielle.
- La simple persistance sur le marché a été un autre facteur clé. Au cours de ses 15 années d'activités sur le marché européen, Eco-Tec