

Une petite entreprise de Toronto investit le marché européen

La visite d'un acheteur finlandais, plus tôt cette année, et un bon appui du Service canadien des délégués commerciaux à Helsinki et à Ottawa, ont permis à Condor Manufacturing de percer en Finlande ... et dans d'autres pays.

Tout a commencé par la visite au Canada d'un représentant de Tapani Oy Agency — acheteur pour la plus importante chaîne finlandaise de vente en gros et au détail d'articles de quincaillerie — à la recherche de nouveaux produits de quincaillerie pour le marché finlandais.

Les délégués entrent en piste

Durant sa visite, l'agent finlandais a remarqué les armoires à fusils de marque « Condor » dans une grande quincaillerie de London, en Ontario.

N'ayant pu retracer le fabricant, l'agent a communiqué avec le délégué commercial de l'ambassade du Canada à Helsinki, John Pierce, à son retour en Finlande.

« Condor ne figurait pas dans la base de données de WIN Exports [voir l'encadré à la page 3] ni dans aucun des annuaires disponibles, nous a confié M. Pierce. Nous avons alors communiqué avec le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ».

Il a fallu quelques jours au délégué commercial du COAI, Guy Chaussé, pour retracer l'entreprise et communiquer ses coordonnées à J. Pierce, qui les a transmises à la société Tapani qui, en retour, est entrée en contact avec Condor.

« Nous venons d'expédier notre premier conteneur de 150 armoires, nous a confié avec fierté le président de Condor, Karl Gardner, après que les échantillons de produits que nous avons envoyés en Finlande aient été mis à l'essai et approuvés durant l'été. Nous sommes particulièrement contents parce qu'en plus, nous commençons déjà à recevoir des commandes d'autres pays scandinaves, notamment de la Norvège — grâce au réseau des délégués commerciaux ».

La puissance du réseau

À la suite de la prise de contact, K. Gardner a fait parvenir une douzaine de brochures sur ses produits à l'ambassade du Canada à Oslo pour qu'elles soient distribuées aux agents et aux représentants de commerce norvégiens.

K. Gardner a bon espoir que ces démarches vont se

traduire par un accroissement des ventes et que l'intérêt pour le produit va gagner la Suède, pays voisin, et les autres pays européens, que son entreprise se propose de cibler.

Ayant obtenu une aide appréciable du Service des délégués commerciaux, K. Gardner entend bien accroître ses chances sur le marché international en inscrivant, sans tarder, son entreprise dans la base de données WIN Exports. « Nous avons réuni tous les documents nécessaires et nous allons les envoyer au plus tôt. Nous avons également l'intention de nous rendre au Centre du commerce international le plus proche pour obtenir de l'aide et des conseils ».

« L'aide des délégués commerciaux a été précieuse, de préciser K. Gardner, mais il faut, à notre tour, les aider à nous appuyer mieux encore en nous enregistrant dans WIN Export ».

Vouée à exporter

Cette percée des armoires Condor sur le marché d'exportation mondial n'est pas une première pour l'entreprise. Fondée en 1948, Condor qui a vu passer trois générations de dirigeants et compte un effectif de 27 personnes vendait déjà des ouvrages en tôle sur devis à une société sœur aux États-Unis.

Depuis que Condor a bénéficié des services offerts par le gouvernement du Canada, elle ne saurait s'en passer.

« Nous nous attendons à un accroissement de nos expéditions en Finlande, indique K. Gardner. De plus, l'ajout de quatre autres modèles, combiné à la promotion de notre produit dans les magasins finlandais en décembre, nous ouvre de très bonnes perspectives ».

« Et attendez de voir quand notre entreprise sera sur WIN Exports, d'ajouter K. Gardner. Nous pourrions même en venir à conquérir le marché américain après le marché européen ».

Pour plus de renseignements concernant Condor Manufacturing, communiquez avec le président de la société, Karl Gardner, tél. : (416) 751-7581, fax : (416) 751-7722.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>