

Une compagnie de St-Jérôme commence à meubler les États-Unis

C'est un concours de circonstances, une bonne planification et un coup de pouce bien placé qui ont permis à Foliot Inc. de se frayer un chemin sur l'immense marché américain des meubles.

Incorporée en 1992, la petite société commence aussitôt à dessiner une ligne de mobilier en bois-métal pour salles de classe. En 1996, elle se rend compte que le marché du mobilier de résidences d'étudiants est bien plus intéressant et se lance donc dans cette direction.

D'expliquer son président, M. Daniel Foliot : « Nos efforts sur les marchés du Québec et de l'Ontario nous ont vite fait comprendre le créneau qu'il fallait poursuivre et, surtout, les débouchés encore plus importants aux États-Unis. »

Il s'inscrit donc au Programme de formation et d'orientation des nouveaux exportateurs (NEXPRO) offert par la Banque de développement du Canada.

Premières armes en exportation

Le cours NEXPRO s'est terminé par une mission de prospection organisée par le consulat général du Canada à Buffalo. Or même avant la mission, l'agent de commerce du Service des délégués commerciaux spécialiste du secteur mobilier à Buffalo, M^{me} Marcia Grove, avait préparé le terrain.

« Elle m'avait contacté, de dire M. Foliot, ainsi que les neuf autres membres de la mission, pour se renseigner sur nos produits et sur les marchés qui nous intéressaient. »

« Puis, elle nous a accueillis sur place et m'a préparé des rendez-vous avec des acheteurs américains. »

Le travail à Buffalo a dirigé M. Foliot vers le Bureau des achats pour l'État de New York, à Albany.

« C'est là que j'ai eu vent, raconte-t-il, d'un appel d'offres en cours, soit pour du mobilier de résidences universitaires d'une valeur de 500 000 \$US. » M. Foliot ne s'est pas fait prier pour soumissionner, décrochant le contrat (son premier à l'exportation) quelques semaines plus tard.

Un concours de circonstances

Outre le cours NEXPRO, suivi de l'appui inestimable de M^{me} Grove, c'est un contrat obtenu, à la même époque, pour le mobilier de 400 chambres à coucher à l'Université du Québec à Montréal, qui a motivé M. Foliot à se lancer sur le marché américain.

« Cette vente, dit-il, nous a forcés à développer un nouveau produit, et nous a convaincus que nos meubles, de haute qualité, devraient se vendre tout aussi bien aux États-Unis. »

Comment M. Foliot explique-t-il son premier succès?

« La qualité de nos produits, leur prix concurrentiel et le respect des délais de livraison sont les facteurs liés à notre succès », répond-il.

C'est à peine quelques semaines après son premier contrat aux États-Unis que Foliot Inc. remportait son deuxième (250 000 \$US), puis, le mois dernier, son troisième contrat (630 000 \$US), les deux derniers le liant à des institutions de Long Island, dans l'état de New York.

« Le marché américain, conclut M. Foliot, offre des débouchés bien plus importants qu'au Canada, surtout pour une petite compagnie comme la nôtre qui peut adapter son produit aux besoins du client. »

S'avoir établir les bons liens

M. Foliot recommande fortement aux nouveaux exportateurs de communiquer avec les nombreux organismes, tant fédéraux que provinciaux, prêts à les mettre sur la bonne voie.

« L'Association professionnelle en développement économique des Laurentides (LAPDEL) nous a beaucoup aidés, dit-il, à nos débuts, nous conseillant entre autres de nous inscrire au réseau WIN Exports. »

Cette base de données du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), qui porte sur les exportateurs canadiens, leurs produits et leurs services, appuie les efforts des délégués commerciaux du MAECI en poste tant au Canada qu'à l'étranger.

Pour plus de renseignements sur Foliot Inc., qui compte doubler son chiffre d'affaires (actuellement de 1,6 million \$) l'an prochain grâce aux exportations, communiquer avec son président, M. Daniel Foliot, tél. : (514) 565-9166, fax : (514) 565-8932.

CanadExport EN DIRECT

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