

2^e ÉTUDE DE CAS

La compagnie

Groupe Cascade
3999, ch. de la Côte Vertu □ Montréal (Québec)
H4R 1R2
Téléphone : (514) 336-3330
Télécopieur : (514) 336-3023

Le groupe Cascade, qui célèbre sa 28^e année d'exploitation, offre une large gamme de produits. Ceux-ci comprennent des systèmes de contrôle de l'environnement, et principalement des systèmes de filtrage chimique de contaminants aériens, des dépoussiéreurs, des conditionneurs d'air industriels et des radiateurs électriques.

- Ventes : 20 millions de dollars
- Employés : 150

Les produits

En Europe de l'Ouest, Cascade commercialise des systèmes de contrôle de l'environnement qui produisent un filtrage chimique des contaminants aériens. Les systèmes de contrôle sont vendus principalement aux industries des pâtes et papiers et de la pétrochimie, ainsi qu'à des firmes d'ingénierie.

Histoire de la réussite

Intéressée par le marché de l'Europe de l'Ouest en raison de l'émergence des marchés globaux, de la promesse de 1992 et du succès remarquable d'un concurrent nord-américain, Cascade commença à aborder le marché il y a deux ans.

La compagnie demanda par contrat à Raymond Chabot et Associés de procéder à des travaux de recherche sur les marchés potentiels, avant d'établir son plan stratégique.

Au début, Cascade essaya de vendre directement en Europe de l'Ouest. Comme cela ne semblait pas aussi efficace que Cascade le désirait, la compagnie décida d'offrir des contrats de distribution non exclusive à six agents. Ces agents allaient ensuite subir une période de six mois de probation, et les meilleurs furent choisis parmi eux.

Actuellement, Cascade négocie avec une firme française bien établie pour parvenir à une entente de transfert de technologie. La firme française aura des droits exclusifs sur les produits de Cascade en Europe de l'Ouest. En échange, Cascade aura les droits exclusifs des produits de cette compagnie en Amérique du Nord.

Les ventes de Cascade augmentent rapidement, la croissance prévue pour les quelques prochaines années étant estimée à 10 à 12 p. 100. Jusqu'à présent, la compagnie a réalisé des ventes au Royaume-Uni, en Italie, aux Pays-Bas et en Espagne.

Les obstacles

Les obstacles les plus importants auxquels Cascade a dû faire face étaient les différences de pratiques commerciales. Les clients n'étaient pas disposés à abandonner leurs fournisseurs en faveur d'une compagnie étrangère inconnue, même après des réductions de prix importantes. Cascade est en train de surmonter progressivement cette attitude, en établissant son nom en tant que producteur de qualité offrant des prix compétitifs. Encore une fois, il a été démontré que le temps et la persistance sont des facteurs de succès efficaces.

Facteurs de réussite clés

- Les avantages technologiques offerts par les produits de Cascade.
- La stratégie d'entreprise élaborée et appliquée par Cascade.
- Le prix des produits.

Quelques conseils

Ne négligez pas votre marché interne au profit de vos exportations. S'il y a un choix à faire entre une vente au Canada et une vente en Europe de l'Ouest, choisissez la vente au Canada; sinon, votre marché de base risque de disparaître.