

Les entreprises sortent gagnantes avec WIN

Des entreprises de partout au Canada découvrent les avantages de s'inscrire à la base de données de WIN Exports du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international : ventes accrues, nouveaux partenaires, invitations à soumissionner, invitations à participer à des missions commerciales, annonces de foires commerciales et de colloques... et ainsi de suite. Les entreprises ne manquent pas d'exprimer leur satisfaction à cet égard; voici quelques commentaires dithyrambiques au sujet de WIN.

Fell-Fab Products, de Hamilton (Ontario), qui exporte 70 % de sa production, s'est inscrite à WIN Exports dès que la base de données a été accessible au public. Selon Don R. Fell, du service du marketing international, des demandes de prix affluent de partout dans le monde du fait que le profil de l'entreprise figure dans la base de données; les demandes les plus récentes sont venues notamment d'Angleterre, de Turquie et d'Italie. De dire Fell : « Quiconque est intéressé à exporter rate de belles occasions s'il n'est pas inscrit à WIN Exports ».

Murray Van Norman, de Western Lightning Protection à Winnipeg, abonde dans le même sens. En tant que petit fabricant de systèmes de paratonnerres spécialisés, l'entreprise se doit d'explorer des marchés étrangers pour assurer son expansion. « En février 1997 », raconte Norman, « nous avons suivi le conseil d'un agent de Diversification de l'économie de l'Ouest et nous avons fourni à WIN Exports un profil complet de l'entreprise qui décrivait à grands traits l'expertise de notre société. » Et il ajoute : « Quelques semaines plus tard, nous avons reçu une demande de proposition d'une société européenne. C'est une belle occasion qui

s'offre à notre entreprise. »

WIN est profitable pour les entreprises canadiennes qui pénètrent le marché fort concurrentiel de Chicago. Ainsi, selon Horst Voight, ingénieur de fabrication chez Knight Consulting Engineers de Chicago : « Munis d'une liste de fournisseurs canadiens qualifiés tirée de la base de données de WIN Exports, nous avons pu répondre en moins d'une journée à une importante demande de soumissions. » Avec l'aide du consulat canadien à Chicago et de WIN Exports, des fabricants canadiens de remorques plateau ont soumissionné et se verront bientôt accorder un contrat faramineux. De dire Voight : « Aucun autre consulat ne pouvait réagir aussi rapidement que le consulat canadien. Le Canada est vraiment à l'avant-garde. »

De même, grâce à WIN, le consulat de Chicago a pu aider Le Bon Croissant Company, une boulangerie de l'Ontario, à établir une alliance avec un distributeur local. L'entreprise ne se contente pas de fabriquer et de vendre des croissants sur le marché américain; elle a étendu ses activités au marché japonais.

John E. Garroway, président et directeur général de Multi Mesh Distribution Inc., un fabricant de produits

saisonniers, vante les mérites de WIN Exports, qui a aidé grandement l'entreprise à trouver les marchés qu'elle cherchait... et qui l'a aidée aussi à se développer. « Grâce à WIN Exports », de dire Garroway, « nous avons pu participer à des réunions en compagnie de délégués commerciaux dans nos marchés cibles ». Et il ajoute : « Sous l'effet de l'accroissement de notre activité commerciale, notre effectif, qui variait auparavant entre 15 et 20 employés saisonniers, est passé maintenant à 34 membres. »

Les entreprises inscrites à WIN Exports ont pu par ailleurs trouver des marchés à l'étranger grâce aux services du Centre des occasions d'affaires internationales. Par exemple, Knight Trailer Company Inc. s'est vu accorder un contrat pour expédier des conteneurs en aluminium au Japon. Telcom Research a vendu récemment un compositeur automatique de numéros à une société suisse. Apotex Incorporated est adjudicataire pour la fourniture de comprimés de terféna-dine à Hong Kong. Fiberbuilt[®] Manufacturing Inc. a obtenu d'une société australienne un contrat pour la fourniture de ses systèmes brevetés « Long Fibre Golfmat ».

À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).

