

---

## ***Des aspirateurs canadiens pour l'Arabie Saoudite***

Nos meilleurs systèmes d'aspirateurs intégrés sont utilisés en Arabie Saoudite depuis 1977 pour nettoyer maisons, hôpitaux et entreprises. D'autres ventes sont imminentes. Une maison de commerce œuvrant à Ottawa, Overseas Projects Corporation of Canada Limited, expédie actuellement pour plus d'un quart de million de dollars d'aspirateurs canadiens Beam en Arabie Saoudite.

Dieter Hollweck, président d'Overseas Projects, collabore avec les gens d'affaires saoudiens depuis 1977; il attribue une bonne part du succès de sa société à l'*expérience*.

Le partenaire saoudien dans la vente récente de systèmes d'aspirateurs de Beam Canada est Abdullah Al-Moajil, membre de l'une des grandes familles commerçantes du pays. M. Al-Moajil consacre à ce produit canadien un important effort de lancement, qui comprend des affiches dans la rue, des pages publicitaires complètes dans les grands quotidiens saoudiens ainsi que des présentations dans les principales expositions sur le bâtiment et l'ameublement tenues au Moyen-Orient.

Tiré de : *Communiqué, Overseas Projects Corporation of Canada Limited, 1987*

Cette anecdote illustre bien la vente à l'étranger. Un fabricant contacte une maison de commerce non seulement pour « vendre » occasionnellement à l'étranger, mais plutôt pour s'établir en permanence sur des marchés étrangers. Le défi lancé à la maison de commerce est un défi multiforme qui comprend les aspects suivants :

- la recherche, la sélection et l'évaluation de clients potentiels;
- la détermination de leurs besoins et des besoins d'adaptation des produits;
- la familiarisation avec leurs habitudes commerciales en établissant un climat de confiance et de respect; et
- l'élaboration d'une stratégie de pénétration du marché, accompagnée d'un appui à la distribution et d'activités de promotion.

Overseas Projects et Beam Canada ont toutes deux profité de leur association. En échange des droits de commercialiser les produits Beam,