

Lorsque vous devez livrer une petite commande dans des pays comme le Liberia, veillez à être payé à l'avance. Exigez par exemple 50 p. 100 lors de la commande et faites verser le solde avant l'expédition.

Doug Corsan
directeur général
Knelson International Sales Inc.

Nous savons qu'un Australien nous copie, mais nous avons décidé de jouer le jeu. Nous savons maintenant que fabriquer un produit et le mettre en marché sont deux opérations bien différentes. Sans aide et sans connaissances spécialisées, vous ne réussirez jamais à vendre; dans le cas présent, c'est nous qui possédons la compétence.

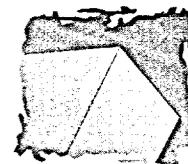
M. Doug Corsan
directeur général
Knelson International Sales Inc.

sions. Les expéditions sont en outre souvent de grande valeur, et l'établissement des documents requis est une variable d'autant plus importante de l'équation financière qu'ils sont indispensables à la prompt livraison et au paiement. Les lauréats rappellent que la Société pour l'expansion des exportations et la Corporation commerciale canadienne sont prêtes à aider.

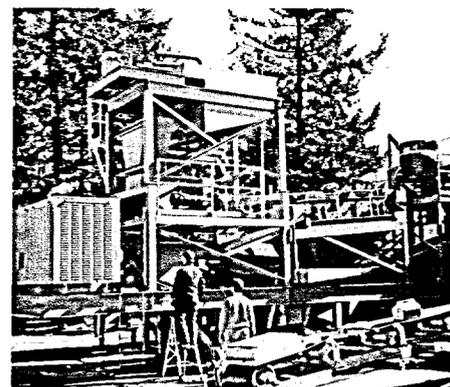
Dans ce domaine, le service après-vente est, de l'avis des lauréats, également important. Le vrai travail ne commence qu'une fois le produit livré.

Les nouvelles entreprises qui désirent s'implanter dans ce secteur constateront que l'absence de preuves de bon rendement leur nuira aussi bien auprès des clients éventuels qu'auprès des banques. Les acheteurs potentiels comptent pouvoir visiter une installation modèle ou voir une pièce d'équipement en fonctionnement; une préparation excellente est indispensable, de même qu'une bonne connaissance des normes nationales et internationales qui s'appliquent aux usines et au matériel. De plus, il est parfois difficile de trouver une banque sensible aux besoins des nouveaux exportateurs; les lauréats recommandent donc de bien se documenter et de ne pas hésiter, au besoin, à s'adresser à des bailleurs de fonds étrangers. M. Doug Corsan, directeur général de la société Knelson International Sales Inc., recommande de toujours s'assurer de la validité des créances.

Enfin, de nombreux marchés sont dominés par des concurrents provenant d'un même pays. Il sera difficile à une entreprise d'un autre pays de s'y tailler une part; il est indispensable de procéder à une évaluation efficace des possibilités.



KNELSON INTERNATIONAL SALES INC. — L'HONNETETÉ DANS UN MONDE DE PLA- GIAIRES



Quand, en 1978, Byron Knelson imagine son «Concentrator», un système de récupération de l'or flottant, il n'envisageait pas l'exportation. Son appareil convenait bien à la récupération de l'or en paillettes du fleuve Fraser, en Colombie-Britannique, et celui des rivières dans le nord de la Colombie-Britannique et au Yukon. Aujourd'hui, seulement 7 p. 100 des ventes de ce concentrateur sont effectuées au Canada; les principaux clients de la société Knelson se trouvent en Australie, au Venezuela et en Afrique de l'Ouest. Elle est demeurée une entreprise familiale; elle ne possède que 7 employés à temps plein et son chiffre d'affaires se situe à 2 millions de dollars. Mais son système de récupération de l'or, qui est breveté, lui vaut une grande renommée.

Les cinq dernières années n'ont pas été faciles pour l'entreprise. La multiplicité des débouchés l'oblige à examiner chacun attentivement; en outre, d'une structure organisationnelle qui ne s'occupait que d'exécuter des commandes, elle est passée à une société axée sur les marchés d'exportation. Par ailleurs, elle doit compter avec la concurrence que lui font les petits mécaniciens d'Amérique du Sud, d'Australie et d'Afrique du Sud, qui copient