

Succès de Tilano Fresco aux États-Unis

— suite de la page 1

comprenant tout ce qu'il faut pour produire de superbes carreaux à fresque personnalisés », explique M. Orr.

L'entreprise a connu des débuts rapides à Vancouver mais dans l'Est, l'accueil du produit n'a pas été aussi bon. « Nous n'avons pas encore percé sur le marché de Toronto comme nous le souhaitions, de sorte que nous avons commencé à regarder du côté des États-Unis », précise M. Brodeur.

« Je pense que la chose la plus importante que nous ayons apprise a été que le marché américain n'est pas un simple prolongement du marché canadien. Ce

n'est pas parce que nous parlons anglais comme aux États-Unis que nous sommes les mêmes. Les choses sont différentes aux États-Unis, et nous savions qu'il nous fallait des conseils », dit M. Ilicic. Lorsqu'on l'interroge au sujet de ces différences, M. Brodeur répond : « Au Canada, on vous demande quel est le minimum requis mais



Les carreaux ornementaux de Tilano Fresco

aux États-Unis, on veut savoir quel est votre maximum. Il n'est pas toujours facile de répondre à la demande aux États-Unis ce qui est plus rarement le cas au Canada. »

Le Service des délégués commerciaux à l'œuvre

À l'été 2002, les associés ont entendu parler d'un programme gouvernemental conçu pour aider les entreprises canadiennes à entrer sur le marché américain des articles-cadeaux et y soutenir la concurrence. Ce programme a été mis sur pied par le consulat du Canada à Atlanta, en Géorgie, où se trouve, soit dit en passant, l'Americas Mart — la plus grande salle d'exposition permanente d'articles-cadeaux aux États-Unis.

En septembre 2002, M^{me} Sylvie Racine du consulat du Canada à Atlanta a organisé une mission de recherche de représentants pour aider les entreprises canadiennes à établir des relations avec des agences qualifiées pour la vente d'articles-cadeaux. Non seulement M^{me} Racine a-t-elle attiré divers experts

du secteur, mais elle a aussi organisé une visite des établissements du secteur des articles-cadeaux à Atlanta. Participant à cette mission, les représentants de la société Tilano Fresco ont eu la possibilité de retenir les services d'une des meilleures agences du pays. « Le consulat du Canada à Atlanta a beaucoup contribué à rendre possible notre entrée rapide sur le marché américain. Plus d'entreprises canadiennes devraient faire appel au Service des délégués commerciaux. La participation du consulat a conféré à notre petite entreprise une certaine dose de légitimité pour nos négociations avec les agences les plus importantes aux États-Unis, et cela a marché », affirme M. Brodeur.

Conseils pour les exportateurs

Comme pour toute nouvelle entreprise, la prochaine tâche difficile sera de gérer la croissance. « Nous avons conçu une structure très souple, de sorte qu'il a été facile pour nous d'établir des installations de fabrication et des points de distribution partout en Amérique du Nord. Nous savons que nous devons surveiller de près notre situation financière, et nous faisons preuve de prudence dans la gestion de notre croissance », dit M. Ilicic. Pour son financement, la société Tilano travaille en collaboration avec la Banque de développement du Canada, la Corporation commerciale canadienne et un investisseur providentiel. « Obtenez du financement et assurez-vous que votre croissance est proportionnelle à celui-ci, ajoute M. Brodeur. De plus, obtenez les services des meilleurs représentants car l'ampleur de vos ventes sera un reflet de leur compétence. »

Les ventes de la société Tilano Fresco sont bonnes. Le produit qu'elle offre vient d'être choisi par Nordstrom, un grand magasin américain, et sera vendu dans 28 de ses succursales sur la côte Est des États-Unis. Avec deux nouveaux produits qui doivent être lancés sur le marché plus tard cette année, la société Tilano Fresco semble être sur la bonne voie.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Charles Brodeur ou avec M. Daniel Ilicic, Tilano Decorative Products Inc., tél. : (866) 877-4031, téléc. : (866) 877-4031, courriel : charles@tilanofresco.com, internet : www.tilanofresco.com

Rédactrice en chef : vacant
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**
Rédacteur : **Michael Mancini**
Mise en page : **Yen Le**
Tirage : **60 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site internet : www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport

CanadExport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec CanadExport au (613) 992-7114. Pour la version par courriel, consulter l'adresse internet de CanadExport ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

DÉLÉGUÉ
COMMERCIAL
VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES
PERSONNALISÉS



Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en direct et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Un lieu de travail en ligne

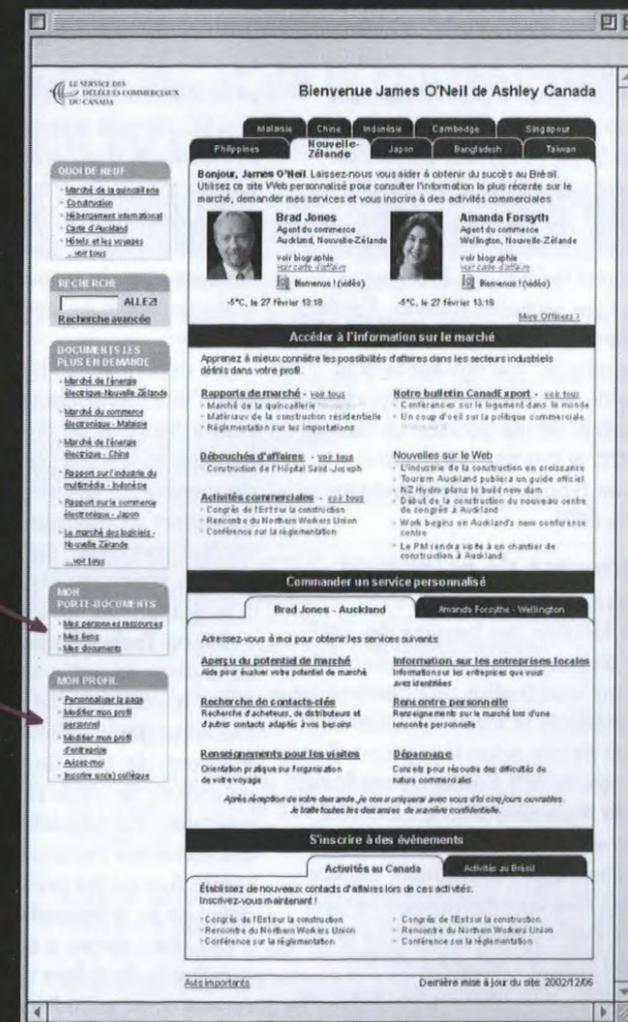
Votre Délégué commercial virtuel peut devenir votre lieu de travail en ligne consacré au commerce. C'est pourquoi nous avons prévu diverses fonctions qui vous permettent de personnaliser votre page Web et son contenu selon vos préférences.

De votre site protégé, vous pouvez :

- conserver des liens, des contacts et des études de marché pour consultation ultérieure
- modifier l'aspect de votre page du Délégué commercial virtuel
- activer (ou désactiver) la fonction « Avertissez-moi », qui vous permet d'être informé des dernières nouvelles
- mettre à jour le profil de votre entreprise — y compris vos secteurs d'activité, vos marchés cibles ou tout autre renseignement la concernant.

En tirant parti de ces fonctions, vous profitez d'un outil puissant pour gérer vos activités de développement des marchés d'exportation.

Utilisez le Délégué commercial virtuel à votre avantage. Inscrivez-vous dès aujourd'hui!



Pour en savoir davantage sur ce service, consultez les prochains numéros de CanadExport.

SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
CANADA

www.infoexport.gc.ca

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, visitez :