



Portrait d'un exportateur canadien

Robert Koerber • Rutherford Controls Ltd. • Cambridge (Ontario)

Robert Koerber est venu au Mexique, tel un explorateur à la découverte d'un nouveau marché, pour le compte de Rutherford Controls Ltd., où il occupe le poste de conseiller des ventes à l'étranger.

«Tout cela est nouveau pour moi», souligne-t-il. «Jusqu'à maintenant je n'ai pas reçu de commandes importantes, mais il y a beaucoup de projets.»

M. Koerber admet qu'il est nouveau chez Rutherford et qu'il ne connaît pas la région. Mais, dans ses contacts avec les Mexicains, il ajoute cette touche personnelle tant appréciée des gens d'affaires du pays. Il fait remarquer qu'une femme d'affaires mexicaine avec laquelle il a traité et dont l'aide lui a été très utile a manifesté beaucoup d'intérêt lorsqu'elle a su qu'il avait un jeune enfant. Dans la lettre qu'il lui a envoyée pour la remercier de son aide au Mexique, il a tout naturellement glissé une photo de sa fille. Nouveau venu ou non, son attitude sera sans doute très appréciée au Mexique.

Arrivant au Mexique quelques jours avant l'ouverture de Canada Expo, M. Koerber en a profité pour visiter les pyramides aztèques à Teotihuacan ainsi que le sanctuaire de la vierge de Guadalupe. Il a préféré marcher de l'hôtel jusqu'au centre Exhibimex, plutôt que de prendre la navette mise à la disposition des exposants, afin de découvrir la ville (ce n'est que quand il s'est rendu compte de la distance à parcourir qu'il a décidé de prendre la navette!). Il est d'avis qu'en goûtant l'atmosphère du pays il est en meilleure position pour faire des affaires ici.

Très occupé pendant Canada Expo, il croit que la foire a été un franc succès pour son entreprise. Il est revenu de Canada Expo débordant d'idées et plein d'enthousiasme, avec au moins la possibilité de conclure une vente substantielle de serrures magnétiques, l'un des produits clés de l'entreprise.

Rutherford Controls est une entreprise familiale. La société mère de

Cambridge, fondée en 1923, et sa filiale de Virginia Beach sont toutes deux dirigées par les petites-filles du fondateur. Les serrures, son principal produit, étaient au début très simples, mais sont devenues depuis dix ans de complexes dispositifs électroniques de sécurité.

«Nous sommes spécialisés dans la conception de serrures électriques de qualité, destinées aux marchés de la quincaillerie, de la serrurerie, du contrôle d'accès et des systèmes d'alarme. Nos produits sont fabriqués selon les besoins particuliers des installateurs et des utilisateurs. Ils sont pour la plupart assemblés dans nos deux usines afin de satisfaire aux exigences industrielles et d'assurer une livraison rapide.»

Sa première incursion en Amérique centrale l'a conduit récemment au Panama, en El Salvador et au Guatemala, dans le secteur des produits de sécurité. Le Mexique représentait un nouveau marché pour M. Koerber et la société Rutherford. Le premier voyage lui a valu «quelques travaux en cours», mais, à la différence de nombreux exportateurs, Rutherford est entrée sur d'autres marchés de la région avant de venir au Mexique, plutôt que de choisir le Mexique comme porte d'entrée de l'Amérique latine. Toutefois, Canada Expo 1994 semblait une étape logique.

«Je n'ai pu établir tous les contacts souhaités à la foire», ajoute-t-il. «Mais j'ai distribué beaucoup de brochures et les produits ont suscité un certain intérêt. Au cours des trois jours, j'ai rencontré dix clients un peu partout en ville.»

L'un des clients éventuels a demandé un devis pour une centaine de serrures magnétiques, et M. Koerber s'appête à lui envoyer de la documentation supplémentaire. «J'ai communiqué avec lui depuis, j'attends toujours sa réponse», a-t-il précisé une semaine après la fin de la foire commerciale. Bien qu'il soit nouveau au Mexique, il a écouté les conseils des autres entreprises présentes sur ce marché et assisté aux séances d'information.

«Nous savons être patients. Rutherford s'est engagée à long terme au Mexique et les affaires prendront le temps qu'il faudra. Je dois y retourner à la fin de l'été ou au début de l'automne. Je suis optimiste en ce qui concerne ce voyage; cette fois, j'amènerai peut-être ma femme et ma fille afin que nous puissions ensuite prendre nos vacances là-bas. Pourquoi ne pas joindre l'utile à l'agréable?»

Entre-temps, rempli d'enthousiasme par les perspectives qui s'ouvrent à l'entreprise, M. Koerber est en train de préparer des propositions et de rédiger des brochures en vue de sa prochaine visite au Mexique. En pensant à l'avenir, il est en train de suivre un cours de Revenu Canada sur les règles des douanes et de l'accise dans les marchés des pays signataires de l'ALENA, il prévoit assister à un atelier GEOFITT en mai à Toronto et il s'est inscrit à un cours d'espagnol. Parti à la conquête du Mexique, M. Koerber pourrait récolter de ce nouveau marché plus que des bonis de transport aérien!

Accès

Accès, bulletin du nouveau programme Accès Amérique du Nord, est publié mensuellement et uniquement dans *CanadExport*. Les abonnés de *CanadExport* le reçoivent donc automatiquement. Le bulletin examine les débouchés qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes au Mexique; présente des Canadiens qui font déjà des affaires sur ce marché; dresse des profils sectoriels; et annonce les activités à venir.

Nos lecteurs sont invités à nous adresser leurs commentaires, soit par la poste à **Accès**, BCT, ministère de affaires étrangères et Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2; soit par téléphone à (613) 992-5791. Pour tous renseignements pour obtenir un exemplaire d'Accès Amérique du Nord, s'adresser à (613) 992-5791 ou au 1-800-267-8376 (à Ottawa, au 613-992-5791).

Mise en page/conception : Leahy C&D (Ottawa) - Tél. : (613) 748-3868; Fax : (613) 748-3868

Imprimé au Canada

(Also available in French)

