
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. Pour plus d'un quart de million de dollars de systèmes d'aspirateurs canadiens sont actuellement expédiés en Arabie Saoudite par Overseas Projects Corporation of Canada Limited, une maison de commerce œuvrant à Ottawa.

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

Source: Communiqué, Overseas Projects Corporation of Canada Limited, 1987

Cette anecdote illustre bien ce qu'est 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;
- l'identification de leurs besoins et des besoins d'adaptation des produits;
- la familiarisation avec leurs pratiques d'affaires en établissant un climat de confiance et de respect;
- 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, Overseas Projects a fourni l'expérience, les contacts étrangers, la connaissance du marché et les capitaux de démarrage. Elle a adapté les produits Beam aux besoins du marché