

## Un débouché commercial bourgeonne pour une ferme de l'Alberta

Reid Hill Farms, de Vulcan (Alberta), a vu ses exportations augmenter, grâce à un débouché repéré par le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI).

Le Centre a communiqué avec M. Allan Graff, président de Reid Hill Farms, au sujet de la possibilité d'approvisionner en céréales biologiques Juvel Kvarn AB, une minoterie de Göteborg, en Suède. Ce simple appel téléphonique a mis en route une relation durable avec un nouveau client, relative qui, selon M. Graff n'aurait pas vu le jour sans l'intervention du COAI.

« Même si j'exporte près de 95 % de ma récolte, je n'aurais jamais songé à la Suède comme marché éventuel, de dire M. Graff. Mais le COAI a changé cela. Il a jumelé les besoins d'un client avec ce que les fournisseurs canadiens avaient à offrir à cet égard, et mon nom est sorti. J'ai envoyé quelques échantillons de céréales, négocié le prix du blé et les frais de transport, et tout a bien marché par la suite. »

À ce jour, la société a livré environ 660 tonnes de blé de force roux de printemps biologique, soit l'équivalent de 33 wagons ferroviaires, à la minoterie suédoise. « Notre contact en Suède est un homme très honorable et j'espère qu'il pense la même chose de moi, déclare M. Graff. C'est là une condition essentielle à de bonnes relations commerciales. »

C'est Ulla Hansson, agente commerciale à l'ambassade du Canada à

Stockholm, qui est à l'origine du débouché offert à Reid Hill Farms. Après avoir reçu la demande de Juvel Kvarn, elle s'est adressée au COAI pour obtenir une liste de fournisseurs canadiens éventuels. À l'aide de diverses bases de données et d'un grand nombre de contacts d'affaires, le COAI lui a fourni, entre autres, le nom de M. Graff.

« Cet appel était tout à fait inattendu, explique M. Graff. Mais j'ai pu livrer la commande sans problème. Il nous a ouvert tout un nouveau marché. »

Le COAI s'emploie, avec les délégués commerciaux du Canada en poste aux quatre coins de la planète, à jumeler des entreprises canadiennes et des débouchés commerciaux et des possibilités d'investissement et de partenariats stratégiques partout dans le monde. En tant que centre de renseignements sur les fournisseurs pour Équipe Canada inc, le réseau de fournisseurs de services à l'exportation du gouvernement fédéral, le COAI travaille en étroite collaboration avec diverses organisations gouvernementales, dont le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Industrie Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada et la Corporation commerciale canadienne.



### Le COAI en bref

Depuis sa création en 1995, le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) a communiqué avec plus de 15 000 entreprises canadiennes et a répondu à plus de 10 000 demandes d'acheteurs étrangers.

Grâce au COAI, plus de 5 000 entreprises canadiennes ont été mises en rapport avec des acheteurs étrangers, ce qui a donné lieu à 1 500 jumelages.

Les spécialistes du repérage du COAI consultent diverses bases de données et font appel à un vaste réseau de contacts s'étendant à l'échelle du pays pour trouver des entreprises canadiennes de toutes les tailles.

Le COAI est géré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada, et il exerce ses activités en association avec Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Le COAI est le centre de repérage d'Équipe Canada inc.

Pour plus de détails, consulter le site Web du COAI à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca/iboc-coai>

### À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la base de données WIN Exports, que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour mettre en valeur le savoir-faire de votre entreprise auprès d'acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopier votre demande au 1 800 667-3802; ou téléphoner au 1 800 551-4946 — (613) 944-4946 à partir de la région de la capitale nationale.

