



Réussites canadiennes de commerce international 2007
Bois franc Cambium inc.

LE BOIS DUR CANADIEN FAIT MOUCHE

Coordonnées de l'entreprise

Bois franc Cambium inc.
Alain Ratté, président
Saint-Georges (Québec)
Tél. : 418-227-0322
Courriel : alain@cambiuminc.com
www.cambiuminc.com

Principale citation

« Le Service des délégués commerciaux fournit des détails sur les besoins en matière de visa et de l'information utile sur les pratiques commerciales et la façon de les appliquer, ainsi que sur les coutumes locales, ce qu'il faut faire et ne pas faire. »

Détails

La société Bois franc Cambium inc. de Saint-Georges, au Québec, achète, transforme et vend des billes de bois dur depuis 1989. Le président, Alain Ratté, soutient que le succès de l'entreprise repose sur son engagement en matière de qualité. Celle-ci choisit les billes avec soin, prend en considération le fournisseur, la santé et la source du bois. Cambium effectue sa propre transformation à ses usines de Lambton et de Saint-Camille-de-Lellis, au Québec. Enfin, les produits sont certifiés selon les spécifications de la National Hardwood Lumber Association pour garantir une qualité et un rendement uniformes.

À l'invitation du Service des délégués commerciaux, Cambium a participé à deux importants salons professionnels à Dubaï, aux Émirats arabes unis, en 2005 : le salon sur les machines destinées à l'usinage du bois, en février, et le salon Big 5 sur le bâtiment, en novembre. « Notre entreprise a tiré un grand profit de sa participation à ces salons », déclare Alain Ratté. Il estime que sa société a attiré 25 clients à la suite de ces salons. Elle a déjà expédié environ 100 conteneurs de produits à ses nouveaux clients et elle continue de recevoir des commandes.

Pour plus d'information sur cette réussite canadienne, communiquez avec le Service des relations avec les médias (commerce)

Tél. : 613-996-2000

Télec. : 613-996-9276

www.international.gc.ca

Selon M. Ratté, Dubaï représente, pour les entreprises en expansion, un bon endroit où se constituer une clientèle en raison de la croissance rapide de l'État. Pour Cambium, Dubaï a servi de point d'accès au Moyen-Orient. La société a maintenant des clients au Qatar, au Pakistan, en Égypte, en Arabie saoudite et en Jordanie.

Alain Ratté apprécie l'appui et les renseignements qu'il reçoit du Service des délégués commerciaux du Canada. « Vous obtiendrez une réponse à toutes vos questions, affirme-t-il. » Il raconte qu'il avait prévu à un certain moment ouvrir un bureau à Dubaï, mais qu'il a décidé, en se fondant sur l'information qu'il a obtenue, qu'il n'avait pas besoin de le faire et a plutôt conclu une entente avec un agent qu'il a rencontré à l'un des salons professionnels de 2005.

À son avis, les délégués commerciaux connaissent bien les coutumes commerciales de leurs pays hôtes et il est important d'être conscient que chaque pays ou région fonctionne d'une façon qui lui est propre. Par exemple, il estime que la dynamique du marché du bois d'œuvre au Moyen-Orient n'est pas la même qu'en Amérique du Nord. « À Dubaï, il est important de collaborer étroitement avec les clients potentiels pour savoir ce qu'ils ont l'intention de faire avec le produit, car pour certaines utilisations, il leur sera peut-être possible d'utiliser du bois d'une qualité inférieure. Lorsque je leur suggère une option appropriée, mon prix est plus compétitif et je suis donc plus susceptible de conclure la vente. »

Dominique Veilleux, une représentante de commerce aux exportations pour Cambium qui aide M. Ratté à élargir son marché en Chine, convient que la connaissance du marché est la clé du succès. Elle affirme qu'il est essentiel de communiquer avec le Service des délégués commerciaux lorsqu'on planifie des voyages d'expansion des affaires à l'étranger parce qu'il y a de nombreuses petites choses que les entreprises devraient savoir et cette information est recueillie par les agents commerciaux canadiens. « Le Service des délégués commerciaux fournit des détails sur les besoins en matière de visa et de l'information utile sur les pratiques commerciales et la façon de les appliquer, ainsi que sur les coutumes locales, ce qu'il faut faire et ne pas faire. »

Lorsqu'on demande à M. Ratté ce qui distingue Cambium de ses concurrents, il répond sans hésitation : « Le fait que je sois toujours prêt à prendre l'avion et à me rendre sur les marchés émergents. J'ai profité très tôt des débouchés qui s'offraient aux Émirats arabes unis et j'ai donc établi des relations avec mes clients. Bien que beaucoup de fournisseurs aient été attirés par Dubaï en raison de son énorme marché, mes clients sont demeurés loyaux. »

« L'expansion des affaires est un projet à long terme. Nous recrutons de nouveaux clients au Moyen-Orient et nous avons besoin d'eux dans cette région prospère afin d'équilibrer nos marchés nord-américains traditionnels. »