

- St. John's (Terre-Neuve) ■ Chris Griffiths, Président
- A fondé son entreprise en 2000, à l'âge de 26 ans
- Nombre de salariés : 63 ■ Exporte depuis l'automne 2001
- Ventes à l'exportation : 94 % ■ Marchés d'exportation : États-Unis, Royaume-Uni, Europe, Asie, Australie, Nouvelle-Zélande

Nouvel exportateur de l'année 2002 pour Terre-Neuve et le Labrador, Entrepreneur de l'année 2002, Prix d'excellence - entreprise issue d'un incubateur... Garrison Guitars collectionne les distinctions provinciales et sectorielles et l'entreprise le mérite bien. Son fondateur, M. Chris Griffiths a non seulement inventé une technologie révolutionnaire pour les guitares acoustiques, mais il a aussi reconnu dès le tout début que le marché canadien ne suffirait pas à justifier l'ampleur de ses activités. De fait, Garrison a été créée pour se mondialiser. Et c'est ce qu'elle a fait : l'entière production de sa première année d'existence a été prévenue en Europe, en Asie, en Amérique du Nord et en Australie.

Garrison Guitars, c'est... l'un des plus importants fabricants de guitares acoustiques au Canada établie à St. John's et occupe une usine de fabrication très moderne.

« Nous avons créé notre entreprise en sachant que nous nous mondialiserions. »

L'entreprise a révolutionné la façon dont sont fabriquées les guitares acoustiques avec sa technologie brevetée Griffiths Active Bracing System™ (GABS™), qui remplace la trentaine de pièces de bois usinées et installées individuellement qu'on retrouve dans les systèmes de barrage traditionnels par un composant homogène fait de fibres de verre. Cette technologie améliore l'intégrité structurelle de l'instrument et son acoustique – en plus de réduire le temps de fabrication de plusieurs heures à 45 secondes. Rob Baker (The Tragically Hip), Maureen Ennis (The Ennis Sisters) et Ed Robertson (Bare Naked Ladies) sont quelques-uns des artistes canadiens qui utilisent des guitares Garrison.

six ans avant d'ouvrir les portes de son usine de fabrication, en septembre 2001.

Incubation au Centre Genesis

Que fait-on lorsqu'on a une idée qui vaut des millions de dollars, mais qu'on ne possède pas le savoir-faire technique pour la réaliser? On trouve un centre d'incubation d'entreprises. En 1997, M. Griffiths s'est joint au Centre Genesis (Incubateur d'entreprises de haute technologie des secteurs privé et public situé à St. John's), grâce auquel il a eu accès aux connaissances spécialisées de mentors et de consultants de renommée internationale en matière de commercialisation, de financement et de gestion, de même qu'au Centre des technologies de fabrication de l'Université Memorial.

Selon M. Griffiths, « les trois années que nous avons passées au Centre Genesis nous ont été

d'une valeur inestimable. Nous avons beaucoup fait appel aux services de l'université en matière de recherches. En outre, le Centre m'a présenté un mentor qui fabrique des produits et les exporte partout dans le monde et qui avait beaucoup à m'apprendre. »

Le défi : l'investissement

L'un des plus importants défis qu'a eu à relever M. Griffiths a été de trouver le financement nécessaire à la réalisation de son projet. Le Centre Genesis l'a mis en contact avec une société d'investissement de capitaux, mais c'est à M. Griffiths qu'est revenue la tâche d'établir des liens avec celle-ci et avec les investisseurs privés qu'il a lui-même trouvés et qui lui ont fourni les capitaux nécessaires. « L'intérêt des investisseurs pour

la technologie que je mettais au point était grand, mais ils voulaient que mon plan d'affaires donne plus de détails sur la façon dont le marché réagirait à mon produit. Les investisseurs m'ont dit de continuer à étudier le marché. Quand je découvrais de nouveaux renseignements, je rédigeais un nouveau plan d'affaires; j'en ai rédigé trois en tout. »

Il doit maintenant relever un défi que peu d'entreprises doivent affronter dans leur première année d'existence : « gérer une forte croissance ».

La stratégie : foires commerciales et contacts

La participation à des foires commerciales est un élément-clé de la stratégie d'exportation de Garrison Guitars. L'entreprise a mis sa stratégie en branle avec éclat, lorsqu'elle a dévoilé le prototype de ses guitares et de sa technologie GABS™ lors de la foire d'hiver

2000 de la National Association of Music Merchants (NAMM), à Los Angeles; la réponse fut incroyable. Mais l'entreprise a commencé ses efforts de commercialisation bien avant de participer à cette foire. En effet, Garrison a communiqué avec chacune des 2 700 entreprises dont le nom figurait dans la base de données de distributeurs fournie par NAMM, leur a décrit ses produits et leur a exprimé son désir d'établir un réseau de distributeurs partout dans le monde.

C'est dans le cadre de cette foire commerciale que l'entreprise a rencontré ses premiers distributeurs pour l'Australie et le Royaume-Uni; leur nombre n'a cessé de croître depuis.

Conseil à l'exportation

« Il faut tout d'abord déterminer ce dont le marché a besoin. Avant même de construire mon usine, j'appelais des clients potentiels et je leur disais : " Je n'ai pas encore de produit à offrir, mais quels sont les besoins insatisfaits dans votre pays? " Dans 99 % des cas, vous verrez que ces gens sont prêts à vous aider et à investir du temps pour discuter avec vous. »



Tél. : (709) 745-6677
 Courriel : info@garrisonguitars.com
 Site Web : www.garrisonguitars.com

- St. John's, Terre-Neuve
- Nycki Temple, Propriétaire et exploitante

Que faire si vous êtes un détaillant qui vend des produits écologiques fabriqués avec du chanvre, mais que vous avez de la difficulté à trouver ces produits, et que, par ailleurs, votre sœur cherche un emploi? Si vous êtes Nycki Temple, propriétaire du magasin de détail Hempware, à St. John's, Terre-Neuve, vous embauchez votre sœur, Paula March, pour fabriquer les produits dont vous avez besoin. Ensuite, avec votre sœur comme partenaire, vous créez une entreprise manufacturière proprement dite et vous commencez à annoncer ces produits auprès de détaillants de toutes les régions de l'Amérique du Nord.

Fondée en 1999, alors que M^{me} Temple avait 24 ans, l'entreprise Ecowise fabrique des produits comme des filtres à café réutilisables, des courroies pour guitares et des accessoires pour animaux de compagnie, tous faits de chanvre et d'autres fibres constituant des ressources durables. Ayant acquis son expérience grâce à ses activités de vente au détail, qu'elle a commencées à 21 ans, M^{me} Temple n'a pas honte d'admettre qu'elle a appris de ses erreurs. Elle exporte actuellement 15 p. 100 de ses produits de chanvre aux États-Unis, en grande partie aux petits détaillants qui répondent à ses annonces publicitaires dans les magazines ou qui ont visité son site Web. Elle effectue maintenant des études de marché approfondies pour cibler activement les clients américains potentiels.

M^{me} Temple sait que les clients potentiels ont besoin de voir ses produits. Ce n'est pas chose facile pour une entrepreneure de Terre-Neuve. « Il ne s'agit pas de simples petits trajets à partir de l'île; tous les voyages représentent un déplacement considérable. » M^{me} Temple a appris à profiter le plus possible de chaque voyage : lorsqu'elle prévoit participer à une foire commerciale, elle communique avec ses clients à l'avance pour les informer de sa présence à cette foire et les invite à y assister.

M^{me} Temple a un client sur lequel elle peut compter pour acheter ses courroies en chanvre pour guitares : l'entreprise Garrison Guitars, elle aussi de St. John's. (voir p. 8)

Tél. : (709) 753-9473 Courriel : info@ecowiseproducts.com
 Site Web : www.ecowiseproducts.com

Conseil consultatif sur les PME

Le Conseil consultatif sur les petites et moyennes entreprises (PME) permet aux PME de donner au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international leur opinion sur les programmes et services actuels et sert aussi de forum pour en mettre de nouveaux à l'essai. Le Conseil, qui se réunit deux fois par an et relève directement du ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, compte 17 membres, des cadres supérieurs d'entreprises de tout le pays oeuvrant dans une large gamme de secteurs d'activités. Deux des jeunes exportateurs présentés dans ce supplément, le président de Garrison Guitars, M. Chris Griffiths, et le président-directeur général de ZeddComm Inc., M. Emad Rizkalla, font partie du Conseil consultatif. Le Conseil a tenu sa première réunion en juin 2002, et la prochaine aura lieu à Vancouver en octobre 2002.