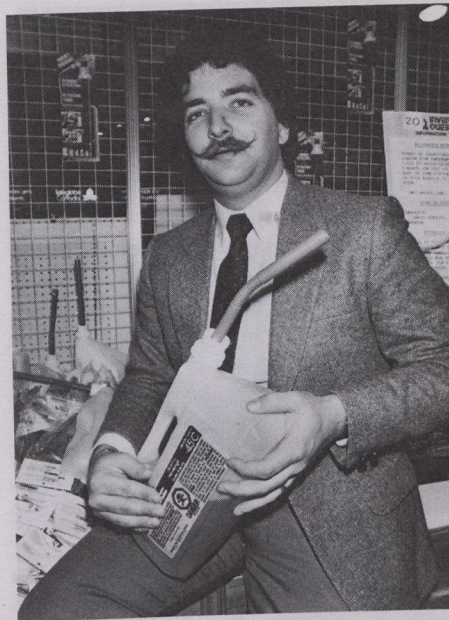


Les inventeurs ont utilisé tous les moyens possibles pour attirer les visiteurs à leur kiosque : vidéos, affiches, photos, maquettes, circulaires. Le salon leur aura permis d'établir un premier contact avec des gens d'affaires intéressés à s'associer avec eux pour l'étape finale de la réalisation d'un produit : la mise en marché.

Aurèle Courty, le gagnant du concours public de l'invention la plus populaire, dit avoir rencontré des gens d'affaires qui lui permettront de commercialiser son produit sous peu. Originaire de la vallée de la Matapédia (en Gaspésie), ce journalier est l'exemple type de l'inventeur se trouvant dans l'impossibilité de passer seul de l'étape de la mise au point à celle de la commercialisation de son invention. « C'était trop compliqué et trop risqué, a-t-il expliqué. » L'an dernier, il est parvenu à mettre en marché un premier coupe-tuyau. Mais la réaction fut décevante : le manche était en aluminium, donc trop lourd. Après des rencontres avec la compagnie Du Pont, il décida de remplacer l'aluminium par du plastique injecté sous pression. Le produit était né.

En échange de redevances, il a récemment accepté d'accorder l'autorisation de fabriquer les deux principales pièces de son invention (les parties métallique et plastique) à deux entreprises québécoises.

Selon l'inventeur, le succès commercial du



Jacques Grenier

M. Vendette, l'inventeur d'un bec verseur.

coupe-tuyau est déjà assuré. La Lithuanie, État membre de l'URSS, vient de lui en commander mille unités. Des contrats sont aussi en voie d'être signés en Finlande. Cependant, pour assurer l'expansion de son affaire, il doit recevoir la garantie d'un financement supplémentaire. D'où sa présence au salon « Le monde des affaires ».

L'entrepreneur en plomberie Gérard

Lavoie n'est pas aussi avancé dans la mise au point de son invention : il a obtenu un brevet américain, il y a tout juste un mois, et est venu au salon avec son premier prototype. De même qu'Aurèle Courty, il n'entend pas exploiter son produit à l'étape de la mise en marché. « Je participe au salon pour me trouver un fabricant. Mon métier, c'est la plomberie; mon passe-temps, les inventions. »

L'inventeur Denis Vendette a choisi la voie opposée. Il a en effet décidé de créer sa propre compagnie pour commercialiser son bec verseur rétractable. Pas de redevances, mais un risque financier à diminuer chaque jour qui passe. « Le plus dur, dit-il, c'est la mise en marché. Mais je suis chanceux; j'ai inventé un produit dont tout le monde a besoin. Et ça marche. Je vends 40 000 becs verseurs par semaine. »

Était aussi présentée au salon une mangeoire pour oiseaux inaccessible aux écureuils. « Je voulais nourrir les oiseaux près de chez moi, dit l'inventeur de ce gadget, M. Gérard Larivière. Mais je me suis vite rendu compte que les écureuils s'emparaient des graines qui leur étaient destinées. »

C'est ce qui a amené M. Larivière à inventer une mangeoire fort impopulaire auprès des écureuils : lorsqu'ils y grimpent, ils reçoivent une légère décharge électrique qui les fait déguerpir sans demander leur reste.

Nos maisons connaissent le succès au Japon

L'amour des Japonais pour le travail des artisans canadiens, et en particulier pour les maisons en rondins, a permis à un petit fabricant de l'Alberta de percer.

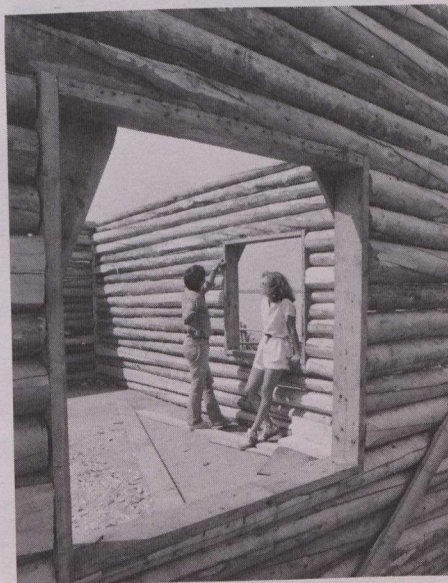
L'entreprise WPM Handcrafted Log Homes Ltd. découvrit le marché japonais en érigeant une maison pilote l'été dernier, lors de l'exposition Otaru, sur l'île d'Hokkaidô, dans le nord du Japon. À la fin de l'exposition, tout un nouveau marché s'était ouvert au produit, la municipalité d'Otaru ayant même acheté sur place la maison pilote.

En 1984, la WPM expédia 12 maisons en rondins, d'une valeur de 350 000 \$, à destination d'un centre de ski d'Hokkaidô. La société attend maintenant une attestation du gouvernement japonais, au terme de laquelle elle exécutera une commande de 200 constructions, évaluée à 4 millions de dollars.

Selon le président de la société, M. Walter Murray, l'année 1985 s'annonce remarquable. M. Murray, sa femme et son fils travaillent tous pour l'entreprise familiale qui emploie 25 personnes à Spruce Grove, en banlieue d'Edmonton.

Un homme d'affaires japonais, qui avait vu la publicité de la WPM dans une revue

sur les maisons en rondins, décida d'acheter une maison pour ensuite visiter l'usine de Spruce Grove et inviter la famille Murray au Japon. Le séjour des Murray permit d'assembler une maison pilote pour l'exposition



Office de tourisme du Canada

Les constructions en rondins sont répandues au Canada et d'utilités diverses.

Otaru, qui avait lieu de juin à août dernier.

Les Murray sont revenus enchantés de l'accueil des Japonais qui s'intéressent à tout ce qui est canadien et qui aiment les matériaux naturels. Les maisons de la WPM sont construites de façon traditionnelle, avec des rondins de l'Alberta écorcés à la scie mécanique par des artisans.

Les responsables de l'exposition permirent aux Murray d'ériger la maison pilote à condition qu'elle puisse servir de lieu de repos aux visiteurs, ce qui convenait parfaitement. La construction, l'expédition et l'érection de la maison coûtèrent 18 000 \$, y compris le prix des brochures et autres dépenses.

Cependant, le ministère des Affaires extérieures facilita les choses en accordant une subvention du Programme de développement des marchés d'exposition, assumant ainsi une partie des dépenses des Murray.

À la fin de l'exposition, la municipalité d'Otaru ayant acheté la maison pour 26 000 \$, la société WPM a réalisé un bénéfice sur sa première vente à l'étranger. Depuis, les commandes arrivent régulièrement du Japon, et en quatre ans, la WPM a construit 120 maisons, surtout en Alberta, ainsi qu'une auberge et quelques habitations de quatre appartements superposés.