



Portrait d'un exportateur canadien

Russel Marcoux, président • N. Yanke Transfer Ltd. • Saskatoon (Saskatchewan)

« **A**u sud du Rio Grande, un grand marché nous attend, » déclarait Russell Marcoux, président de N. Yanke Transfer, à la veille de son premier voyage d'affaires au Mexique. « C'est un territoire vierge à bien des égards, et je pense que nous allons y faire bien des affaires. »

C'est ainsi qu'après avoir transformé une petite entreprise de camionnage en l'une des plus importantes sociétés de transport du Canada, et fort d'un chiffre d'affaires considérable aux États-Unis, M. Marcoux commença à lorgner vers le marché mexicain. À titre d'administrateur de l'Association canadienne du camionnage (ACC), il était tout à fait au courant du marché qui s'ouvrait au Mexique puisqu'il avait assisté aux réunions de l'Association à San Diego et à Mexico lorsque ce thème fut abordé. L'ACC était également intervenue lors des audiences sur l'ALENA. M. Marcoux décida donc d'explorer les possibilités qui s'offraient à son entreprise en se rendant lui-même à Monterrey.

N. Yanke est une entreprise familiale dont le siège est à Saskatoon. Fondée en 1968 par Norm Yanke, la société fut rachetée, en 1980, par Russel Marcoux et ses deux frères. L'entreprise, qui possédait à l'époque deux camions, exploite maintenant une flotte de 240 véhicules, avec des bureaux à Toronto, Winnipeg, Calgary, Edmonton et Vancouver, outre le siège social de Saskatoon.

Cette spectaculaire croissance est due en grande partie au passage, il y a cinq ans, au service accéléré, ou express. Auparavant, Yanke Transfer se spécialisait dans le transport en

vrac de denrées agricoles sèches dans l'Ouest canadien. Mais lorsque l'occasion se présenta, en 1987, de signer un contrat à long terme avec Postes Canada, la société décida de se départir de sa division de marchandises sèches en la vendant à une autre société de l'Ouest. Par la suite, Yanke consacra tous ses efforts à développer son créneau, soit le transport accéléré sur grande distance.

Un an plus tard, le chiffre d'affaires était passé de 8 à 12 millions de dollars. La société possède

« **L**es mexicains... sont très ouverts à notre égard, et à nos idées. »

une flotte à la fine pointe du progrès, la volonté de prendre des risques, un système de repérage par satellite, la détermination de former son personnel, et le sens du travail d'équipe. Ces qualités ont donné lieu à un accroissement progressif du chiffre d'affaires, de sorte que les prévisions de vente pour 1993 atteignent quelque 60 millions de dollars.

Cette compagnie est à la fine pointe. Comme l'affirme M. Marcoux, « Nous sommes ouverts et nous essayons de répondre aux besoins de diversification, à la nécessité d'élargir nos activités quelque peu. Cela s'inscrit dans notre philosophie : nous nous percevons comme une société de transport plutôt qu'une simple entreprise de camionnage. »

M. Marcoux se rendit donc à Monterrey afin de sonder les perspectives de nouveaux marchés pour Yanke. Il en revint plein d'optimisme, après une semaine au cours de laquelle il visita également la ville frontalière de Nuevo Laredo (qui

constitue la fin du parcours, jusqu'en 1997, pour les camions canadiens).

« Ce séjour m'a vraiment fait prendre conscience des possibilités ainsi que de la volonté des Mexicains de faire des affaires avec les Canadiens, déclara-t-il à son retour. Ils sont très ouverts à notre égard, et à nos idées. »

M. Marcoux se déclara fort réjoui de l'aide que lui offrirent les agents du bureau commercial du Canada à Monterrey. « Ils m'ont servi jusqu'à un certain point de guides et m'ont offert un interprète. Dans l'ensemble, ils ont été très serviables. »

Aux dires de M. Marcoux, le voyage fut très fructueux : « J'ai accompli tout ce que je m'étais proposé de faire. J'ai pris le pouls du marché, j'ai approché avec des transporteurs avec lesquels m'associer. Les gens que j'ai rencontrés sont, je dois avouer, la crème de la crème : des gens d'affaires très dynamiques qui ont beaucoup plus de panache que ce à quoi nous sommes habitués; qui possèdent des super-ordinateurs, des gratte-ciel de verre, et d'excellentes installations de formation pour leur personnel. Je suis très enthousiaste. »

« Sur le plan technologique, ils sont très perfectionnés; leur affaire est supérieure à celle de n'importe quel transporteur nord-américain que j'aie jamais vu », d'ajouter M. Marcoux. Comme tout cela vient d'un PDG dont la flotte, les systèmes, l'administration et les programmes de formation font l'envie de l'industrie, on ne peut vraiment trouver de meilleur compliment.

Bien que les permis de transport soient limités jusqu'à la fin de 1995, M. Marcoux entrevoit une foule de débouchés sur un nouveau marché qu'il tentera certes de pénétrer.

« Nous avons bien hâte, conclut-il, de profiter des possibilités qu'offre le commerce Nord-Sud. »