

## Les Prix d'excellence 1998 (Suite de la page 11)

marché au moins six nouveaux produits et remporté plusieurs gros contrats qui viendront à échéance après l'an 2000.

Comment savoir si les investissements considérables en capitaux de Standard Aero ont porté fruit? À cet égard, les chiffres sont éloquentes : depuis 1993, les ventes de la société ont grimpé de près de 300 % pour atteindre 327 millions de dollars en 1997. Pour 1998, l'entreprise prévoit des ventes de près de 400 millions de dollars. Par ailleurs, son effectif a plus que doublé : elle compte maintenant plus de 1 550 employés et s'attend à atteindre le cap des 2 000 employés au cours des deux prochaines années.

### Naviguer sur des eaux favorables...

Malgré tout ce que vous avez lu jusqu'ici, les lauréats des Prix d'excellence à l'exportation canadienne n'appartiennent pas tous au secteur très dynamique de la haute technologie. Certains mettent à profit l'une des plus grandes richesses naturelles du Canada, l'eau, mais de façons très différentes.

Prenons l'exemple de Produits de Piscines Vogue, le fabricant international de piscines hors sol de LaSalle, au Québec. Les centaines de milliers de piscines Vogue installées aux quatre coins du monde résistent aux conditions climatiques les plus difficiles — du grand froid canadien à l'humidité salée de la Floride et des Antilles, en passant par la chaleur sèche du désert d'Arabie saoudite et de l'Australie.

Fondée en 1971 par son président

actuel, M. Guy Lehuis, Produits de Piscines Vogue a enregistré des ventes de plus de 26 millions de dollars en 1997. L'effectif de l'entreprise, qui compte maintenant plus de 120 employés, a augmenté de 90 % au cours des trois dernières années.

« Les exportations ont été le moteur de la croissance phénoménale de Vogue, déclare M. Lehuis. En 1991, nous réalisons environ 60 % de nos ventes au Canada. Aujourd'hui, plus de 70 % de nos produits vont à l'étranger. »

M. Lehuis attribue directement la réussite de son entreprise sur les marchés internationaux à son application à rechercher des contrats de distribution sur des marchés d'importance. L'année dernière, la société s'est implantée en Europe de façon magistrale, en vendant plus de 6 500 piscines prêtes à assembler, pour une valeur de 11 millions de dollars, par l'intermédiaire d'une importante chaîne française de magasins de bricolage et de distributeurs de piscines belges, suisses, allemands et autrichiens. Avec ces contrats, Produits de Piscines Vogue détient 20 % du marché français.

Davis Strait Fisheries Limited, de Halifax, en Nouvelle-Écosse, fait une utilisation différente des eaux canadiennes, mais avec autant de succès.

Jusqu'en 1986, le gouvernement canadien considérait la crevette nordique comme une espèce sous-

exploitée. Pour M. Grant Stonehouse, président de Davis Strait Fisheries, cela représentait une occasion unique de lancer une entreprise canadienne dans l'exportation de crevettes nordiques. Et il ne l'a pas regretté.

Aujourd'hui la société, qui compte 75 employés à temps plein, est devenue l'un des plus importants exportateurs canadiens de crevettes nordiques. Ses ventes s'élèvent à plus de 44 millions de dollars, dont 65 % proviennent des exportations.

« Nous voulions nous tourner vers l'avenir en adoptant des méthodes de pêche durables et en trouvant des produits pour de nouveaux débouchés. Ce faisant, nous avons trouvé une façon innovatrice d'exporter quelques-unes des meilleures ressources que recèle un territoire peu exploré du Canada », explique M. Stonehouse.

« Au Canada, les stocks de crevettes nordiques chevauchent les bancs de poissons de fond. Par conséquent, les prises accidentelles étaient souvent composées de petits poissons », explique M. Stonehouse. Pour surmonter cette difficulté, la société a investi plus de 200 000 \$ en engins de pêche et en chaluts de type Nordmore, qui ont permis d'éliminer les prises accidentelles.

Pour plus d'information sur le Programme des Prix d'excellence à l'exportation canadienne, ses commanditaires officiels et les sociétés lauréates de cette année, consulter le site Web [www.infoexport.gc.ca/awards](http://www.infoexport.gc.ca/awards)



### Info Centre

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en s'adressant à l'InfoCentre par téléphone au 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par télécopieur au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; ou, enfin, en consultant le site Web du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Retourner en cas de non-livraison à  
CANADEXPORT (BCS)  
125, prom. Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

