

Teleflex (Canada) Ltée



Comment l'opération canadienne a réussi à faire valoir son apport à l'empire corporatif.

Teleflex (Canada) Ltée de Richmond en Colombie-Britannique est un fabricant de fluides de contrôle spécialisés. Créé en Ontario en 1940, Teleflex fabriquait des câbles de contrôle d'avion. Une filiale fut créée en Pennsylvanie en 1942 et devint plus tard la société mère, Teleflex Inc. Teleflex (Canada) Ltée est une entreprise diversifiée avec des ventes de huit cents millions de dollars américains.

En 1974, Teleflex (Canada) Ltée a acquis la division de conduites hydrauliques de Capilano Engineering de Vancouver, en Colombie-Britannique. Cette acquisition se fit pour répondre au besoin du Groupe Marin de Teleflex Inc. (États-Unis) en conduites hydrauliques afin de compléter sa ligne de produits marins existants qui sont liés à la conduite par câble. La compagnie a depuis diversifié sa gamme de produits afin d'inclure des fluides de contrôle additionnels.

M. Harold Copping, président de Teleflex (Canada) Ltée raconte : «Notre entreprise débuta à Toronto en 1939. La compagnie torontoise fonda en 1942 la filiale qui est aujourd'hui notre société mère. L'installation d'origine américaine fut achetée pendant la Deuxième Guerre Mondiale pour entretenir l'opération militaire américaine. Après la guerre, l'installation américaine grandit et se diversifia avec tant de succès que la famille fondatrice décida de procéder à une restructuration de la

compagnie et déménaga le siège social de Toronto en Pennsylvanie. La compagnie canadienne devint alors une filiale.»

Teleflex (Canada) Ltée aujourd'hui

L'opération de Vancouver, qui a été achetée par une firme américaine en 1974, est aujourd'hui le siège social de cette organisation.

Le mandat de Teleflex (Canada) Ltée est lié aux fluides de contrôle spécialisés. La filiale développe et fabrique mondialement tous les systèmes hydrauliques de conduite pour Teleflex ainsi qu'une gamme de produits pour les moteurs diesel. Ce mandat est vigoureusement protégé par la compagnie canadienne, car plusieurs autres filiales américaines tentent de l'obtenir. Selon M. Copping, «les États-Unis représentent un haut pourcentage de nos ventes et nous opérons avec l'objectif d'essayer de minimiser les conséquences d'être éloignés de ce marché. Nous sommes en compétition avec une autre filiale qui a des usines au Maryland et en Pennsylvanie, pour le même secteur d'activités».

Monsieur Copping ajoute : «Nous avons dû développer une compétitivité de calibre international en ce qui a trait à notre capacité de fabriquer notre gamme de produits. Nous avons une très grande expérience dans le développement de produits supérieurs et nos compétences technologiques sont excellentes. Nous avons aussi la chance d'avoir un Canadien comme président du conseil d'administration qui est donc très familier avec les avantages de faire des affaires au Canada».