

au Japon et ailleurs recherchent des entreprises comme la TannerEye qui leur fourniront chaque année quelque 50 produits nouveaux sur les plans du style, du modèle et de la couleur. Des modèles attrayants, un travail superbe, des compétences uniques, une bonne capacité de livraison et une forte concentration sur les besoins du client donnent à TannerEye un avantage par rapport aux centaines de concurrents italiens, français, allemands, japonais et autres qui se partagent cette industrie véritablement internationale.

Certains pourraient juger surprenant que l'on exporte des produits haut de gamme depuis l'Île-du-Prince-Édouard, mais l'emplacement de l'île comporte justement des avantages, notamment un mode de vie qui attire nombre de spécialistes du design. De plus, l'île est si belle que nombre de clients étrangers se trouvent des raisons pour justifier une visite aux installations de production de l'entreprise, surtout en été. L'utilisation accrue de la transmission électronique des données, surtout les services de télécopieurs, réduit la distance entre TannerEye et ses clients, et les services de fret aérien ont pu lui amener les matières premières dont elle a besoin et expédier les produits finis.

La route du succès n'a pas été sans obstacle. À ses débuts, TannerEye a trouvé un ou deux gros clients qui achetaient presque toute sa production – c'était là un début prometteur. Mais les choses ont bientôt mal tourné lorsque des faillites de clients ont laissé de gros comptes impayés et l'entreprise en situation de crise. Heureusement, TannerEye détenait une assurance de la Société pour l'expansion des exportations et a éventuellement été remboursée pour ces mauvaises créances. Sur la base de cette expérience, M. Jardine conseille aux nouveaux exportateurs de se méfier d'une dépendance excessive à l'égard de gros clients et d'accorder une grande attention aux modalités de vente et aux méthodes de financement utilisées pour les exportations. TannerEye utilise maintenant toute une gamme d'outils de financement de ses exportations.

Mike Jardine caractérise l'esprit de cette jeune entreprise enthousiaste et compétente lorsqu'il déclare : « Nous sommes des survivants. Nous avons de bons instincts et nous fonctionnons bien sous pression. » TannerEye est à juste titre fière de ses sept années d'histoire. Non contente de se reposer sur ses lauriers, elle a d'ambitieux plans pour l'avenir.

