

FENÊTRES LOEWEN

La société Fenêtres Loewen de Steinbach, au Manitoba, s'est ouvert une fenêtre sur le monde, qui a fait faire un bond spectaculaire à ses ventes à l'exportation.

Voyant que sa croissance était limitée au Canada et que de puissantes forces sociales, économiques et politiques amenaient une réduction des barrières commerciales, le vénérable fabricant de portes et fenêtres a décidé de vendre ses produits à l'étranger.

Ainsi, entre 1990 et 1995, les exportations sont passées de 1 à 48 p. 100 du chiffre d'affaires de

l'entreprise, qui exporte aux États-Unis, au Japon, à Taiwan, au Mexique, en Russie, aux Philippines, en Chine et en Israël.

La firme Fenêtres Loewen a vu la jour en 1905; ce n'était alors qu'une modeste scierie de Steinbach, petite ville située au sud-est de Winnipeg. De nos jours, cette entreprise familiale emploie plus de 700 personnes. Elle est reconnue pour sa gamme de portes et fenêtres en bois ou à revêtement d'aluminium, de qualité supérieure et nécessitant peu d'entretien. Ses produits sont destinés au marché résidentiel haut de gamme et aux petits commerces.

Le fait de cibler les marchés d'exportation a aidé l'entreprise non seulement à préserver des emplois, mais aussi à en créer. En 1990, elle comptait quelque 530 employés qui fabriquaient des produits destinés uniquement au marché intérieur. De nos jours, les effectifs sont passés à plus de 700, et une bonne partie de ces employés travaillent à la fabrication de produits destinés à l'exportation.

Afin de percer sur le marché très concurrentiel des États-Unis, qui constituent maintenant la plus importante destination de ses exportations, la société a effectué des études de marché intensives pour déterminer ce que recherchaient les constructeurs et les acheteurs d'habitations. Elle a ainsi mis au point et lancé avec succès deux nouvelles gammes de produits, les fenêtres à guil-lotines et les portes-fenêtres. Par sa taille, Fenêtres Loewen ne se mesure pas à ses concurrents américains, mais sa réputation de qualité et son service après-vente ont soutenu les ventes.

Quel est le secret qui permet de percer sur un marché difficile comme celui des États-Unis? La réponse se trouve dans quatre valeurs, importantes même si elles sont un peu démodées, que le fondateur de la société, C.T. Loewen, a fait siennes : qualité, patience, investissement et travail.

OPTION SNOWBOARDS INC.

Pour les mordus de la planche à neige partout dans le monde, la qualité a pour nom Option Snowboards Inc. Depuis sa création en 1992, l'entreprise, dont le siège est à Vancouver, fournit des planches à neige et des vêtements de plein air, durables et performants, aux enthousiastes de ce sport dans des pays tels que les États-Unis, le Japon, l'Italie, l'Allemagne, la Suisse, la Belgique, la Nouvelle-Zélande, l'Australie et l'Iran.

La réussite d'Option Snowboards tient à la production de planches à neige de grande qualité — les lignes Option et Juice — qui offrent une excellente performance. La majorité des employés sont des névianchistes enthousiastes et leur connaissance pratique de ce sport les aide dans la conception des modèles. C'est ce qui permet à Option Snowboards d'être à la fine pointe dans le secteur. Selon Geoff Power, son président, les employés ont contribué à faire de la société un concurrent mondial et ils constituent sa principale ressource.

Avec plus de 300 marques de planches à neige sur le marché, Option Snowboards Inc. n'a pas eu la tâche facile. Elle a acquis sa réputation internationale en optant pour l'innovation et en étant à l'écoute de ses clients. Option Snowboards a été la première à concevoir et à mettre sur le marché une planche à neige à faible rayon — ce qui réduit le poids global de la planche et la rend plus facile à manœuvrer et plus maniable.

Ce souci du détail et la demande du marché ont eu des retombées. Depuis 1992, l'entreprise a fait passer ses effectifs de 3 employés à plus de 60. Le chiffre d'affaires a fait un bond de 457 p. 100 entre 1993 et 1995, les exportations passant de 61 à 77 p. 100 au cours de la même période.

Il a été relativement facile pour Option Snowboards de percer sur de nouveaux marchés, car la pratique de la planche à neige gagne en popularité sur les pistes de ski du monde entier. Les marchés des États-Unis et du Japon, à la recherche de planches offrant une performance supérieure, ont été immédiatement conquis. Les enthousiastes de la planche en Europe ont tout d'abord dû attendre, car les marchés nord-américain et japonais s'étaient emparés de tout les stocks d'Option.

PARTENAIRE POUR LE COMMERCE

LA BANQUE CIBC

LA BANQUE CANADIENNE PAR EXCELLENCE POUR L'EXPORTATION

La Banque CIBC est fière de parrainer à nouveau les Prix d'excellence à l'exportation canadienne. En tant que partenaire pour le commerce, elle reconnaît la contribution d'entreprises canadiennes exceptionnelles à la prospérité économique du Canada.



La Banque CIBC, l'une des 10 plus grandes banques en Amérique du Nord, est aussi un grand groupe canadien de services financiers qui offre une vaste gamme de services bancaires de fiducie, d'assurance et de placement au Canada

et à l'étranger. Elle sert environ 6 millions de particuliers, d'agriculteurs et d'entreprises au Canada.

En tant que l'un des plus gros fournisseurs de services financiers aux sociétés canadiennes, la CIBC s'efforce d'offrir à ses clients des produits et des services toujours meilleurs et plus diversifiés.

La Banque CIBC reconnaît depuis longtemps que les produits et services de financement du commerce extérieur sont particulièrement importants pour ses clients exportateurs. Sa Division du financement du commerce extérieur a d'ailleurs pour rôle d'encourager l'expansion des exportations canadiennes, et ce, depuis de nombreuses années. Grâce à ses solutions novatrices aux problèmes d'exportation et à ses services professionnels aux exportateurs, la CIBC s'est vu décerner le Prix d'excellence à l'exportation canadienne de 1991 pour sa performance exceptionnelle au service des exportateurs canadiens.

La Division du financement du commerce extérieur compte six centres au Canada, qui assurent une étroite coopération avec les clients. Pour sa part, le groupe du Financement des échanges commerciaux structurés a des bureaux à Toronto, New York, Londres et Singapour, qui aident la CIBC à mettre au point des dispositions de financement à l'exportation pour de grands projets et pour des ventes de biens d'équipement. Ensemble, ces équipes sont en mesure de fournir aux exportateurs canadiens une gamme complète de services et de conseils financiers.

PARTENAIRE POUR LE COMMERCE

LA SEE

MINIMISEZ LES RISQUES. EXPORTEZ EN TOUTE ASSURANCE.

Pour percer sur un nouveau marché, il faut de l'assurance : vous devez avoir la certitude que votre entreprise ne court pas de risques.

À la SEE (Société pour l'expansion des exportations), nous savons qu'en vous mesurant à la concurrence internationale, vous prenez des risques. Les services personnalisés de gestion des risques de la SEE — notamment assurance-crédit, financement des exportations et garanties — vous donneront la confiance nécessaire pour exporter avec assurance. Le service est rapide, personnel et adapté à vos besoins.

Les entreprises dont les ventes annuelles à l'exportation n'excèdent pas 1 million de dollars peuvent appeler le 1-800-850-9626, de n'importe quel endroit au Canada, pour parler à un spécialiste financier qui sera en mesure de leur fournir des renseignements détaillés et de prendre des décisions sur-le-champ.

À titre de partenaire des exportateurs canadiens depuis plus de 50 ans, la SEE a l'honneur de parrainer les Prix d'excellence à l'exportation de 1996. Un grand nombre de nos clients ont été

reconnus dans le passé pour leur excellence dans le domaine des exportations, et nous nous efforçons de faire en sorte que nos services contribuent utilement aux stratégies d'exportation des entreprises canadiennes, grandes et petites.

Si vous décidez de lancer votre entreprise sur un nouveau marché, communiquez avec la SEE, votre partenaire pour le commerce.

Vancouver (604) 666-6234;
Calgary (403) 292-6898;
Winnipeg (204) 983-5114;
Toronto (416) 973-6211;

London (519) 645-5828; Montréal (514) 283-3013;
Halifax (902) 429-0426.

Les petits exportateurs sont priés de composer le 1-800-850-9626

Télécopieur : (613) 598-6697

Courrier électronique : export@edc4.edc.ca

Site Web : <http://www.edc.ca>

