

Une société montréalaise prépare la venue du Père Noël... aux États-Unis

Même si ce n'est pas encore tout à fait décembre, il est déjà grand temps de se préparer en bonne et due forme à la venue du Père Noël. C'est ce que Studio Artefact perfectionne d'année en année sur le lucratif marché américain.

À ses débuts il y a 13 ans, Studio Artefact se spécialisait dans les décors pour musées, opéras et théâtres. En 1996, cette petite entreprise a changé de direction pour se consacrer aux décors « Père Noël » haut de gamme pour centres commerciaux.

C'est le nouvel actionnaire de l'époque et actuel vice-président, M. Michel Thériault qui, avec son associé, M. Alain Lauzon, a compris les avantages de ce virage et qui continue de l'exploiter aux États-Unis.

Premiers débuts aux États-Unis

Invité à décorer le Tyson Corner à Washington (« l'un des 10 centres commerciaux les plus en vue aux États-Unis, » de dire M. Thériault), Studio Artefact en a retiré un grand bénéfice au niveau de la marche des affaires aux États-Unis.

Puis la décoration d'un centre d'achat au New Jersey a permis de prendre d'avantage la mesure du marché américain (« des décors de qualité moyenne par rapport aux nôtres, » constate M. Thériault).

Mais, ce qui est plus important encore, ce projet a mis Studio Artefact en contact avec une conseillère en décoration du centre commercial d'Atlanta « qui nous a beaucoup appris et avec qui nous maintenons toujours de très bons liens, » d'ajouter M. Thériault.

Fort de ces quelques connaissances du marché américain, M. Thériault a décidé de s'y attaquer sérieusement, convaincu que son produit de qualité supérieure y trouverait des débouchés.

C'est ainsi qu'armé d'un plan d'affaires, il s'est tourné vers le bureau de Développement économique Canada à Longueuil (l'entreprise se trouvait alors à Brossard), où il a fait la connaissance de M^{me} Francine Michaud, conseillère.

Celle-ci a non seulement approuvé son plan, mais elle lui a indiqué comment il pourrait bénéficier de l'aide du gouvernement pour participer à la International Shopping Centre Convention à Chicago, salon annuel de commercialisation pour centres commerciaux.

« M^{me} Michaud nous a été extrêmement utile, souligne-t-il, nous expliquant exactement comment nous pouvions obtenir un appui financier grâce au Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du gouvernement fédéral. »

Les premiers efforts rapportent

Même si sa présence à Chicago ne s'est pas traduite par des contrats, M. Thériault n'est pas revenu les mains vides. Il a en effet rencontré de nombreuses personnes, notamment des représentants de grandes

entreprises comme Urban Retail et General Growth qu'il compte aujourd'hui au nombre de ses plus gros clients.

Et les affaires vont tellement bien que l'effectif de Studio Artefact — de 10 à 12 employés permanents — passe à 75 pendant la haute saison (comme maintenant), pour mener à bien les ventes, dont 95 % sont faites aux États-Unis.

« Avec 15 à 20 ventes annuelles à raison de 100 000 à 750 000 \$ par décor, notre produit haut de gamme s'est trouvé un excellent créneau aux États-Unis », déclare avec satisfaction M. Thériault qui classe déjà son entreprise au deuxième rang en Amérique du Nord. De fait, il compte rembourser la totalité du prêt du PDME que M^{me} Michaud l'avait aidé à obtenir il y a trois ans. « Elle était tellement emballée par notre produit et tellement serviable que nous avons gardé d'excellents souvenirs sur la simplicité, l'accessibilité et la rapidité des services du gouvernement, et surtout sur leur efficacité. »

Un marché exigeant

D'après M. Thériault, cette aide est d'autant plus utile que, selon lui, le marché américain, malgré ce qu'on en pense, n'est pas des plus faciles.

Voir page 9 — Studio Artefact

À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la base de données WIN Exports, que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour mettre en valeur le savoir-faire de votre entreprise auprès d'acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopier votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphoner au 1-800-551-4946 — (613) 944-4946 à partir de la région de la capitale nationale.

