

Fleece Line/Blue Moose Clothing Company Ltd.

M. Sean McCormick, *président*
 545, avenue Pacific
 Brandon (Manitoba)
 R7A 0H7
 (204) 728-2010
 (204) 727-4114

Exportation : États-Unis, Royaume-Uni

Blue Moose Clothing Company Ltd. produit des vêtements autochtones authentiques, dont des mocassins, des muklks, des mitaines et des gantelets. Les produits sont fabriqués au moyen de matériaux de haute qualité comme le cuir, la fourrure, la peau de mouton et d'autres matériaux esthétiques et durables, et ils sont perlés à la main par des travailleurs sioux et ojibway.

Goodfish Lake Development Corporation

M. Ed Gulewich, *directeur général*
 C.P. 273
 Goodfish Lake (Alberta)
 T0A 1R0
 (780) 636-2863
 (780) 636-2299
 garments@telusplanet.net

Entreprise prête à exporter

Goodfish Lake Development Corporation est la société mère d'une entreprise de nettoyage à sec qui dessert les entreprises du secteur de Fort McMurray, en Alberta. Produit des vêtements de travail industriels (tenues pour la pétrochimie) et assure des services d'entretien (c.-à-d. nettoyage à sec).

HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE

Dorothy Grant Ltd.
Vancouver (Colombie-Britannique)
www.dorothygrant.com

Bien avant de devenir la créatrice de mode reconnue à l'échelle internationale, Dorothy Grant a été d'abord et avant tout une artiste haida exceptionnelle. Les vêtements, les couvertures à boutons de cérémonie, les paniers et les chapeaux en racines d'épinette qu'elle produit sont exposés dans des musées et dans des collections privées partout aux États-Unis, en Europe de l'Ouest et en Extrême-Orient.

Son entreprise âgée de sept ans et qui emploie huit personnes, exportait à petite échelle au sud de la frontière lorsque Dorothy a visité pour la première fois le Japon comme membre de la mission commerciale d'Équipe Canada en 1999. Elle savait qu'il existait un marché dans cette région pour ses vêtements élégants fabriqués selon l'art haida depuis qu'un homme d'affaires japonais, ayant vu par hasard son magasin à Vancouver et ayant été très impressionné, avait acheté de nombreux articles qu'il a vendus rapidement à son retour. Il est par la suite devenu l'agent de Dorothy. Il était clair que ses vêtements artistiques uniques, mais faciles à porter, qui font le lien entre le patrimoine ancien et la société moderne, avaient trouvé un créneau dans la culture japonaise.

La mission commerciale prestigieuse représentait pour la petite entreprise de Dorothy une occasion idéale de faire une forte impression sur un nouveau marché prometteur. Avec l'aide de son agent, elle a mené des discussions fructueuses avec des rédacteurs en chef de magazines, des dessinateurs et des fabricants de mode, qui lui ont donné les moyens de s'implanter solidement au Japon.

Voici le conseil de Dorothy aux nouveaux exportateurs : « Faites vos devoirs, étudiez le marché, rendez-vous sur place, ayez un plan d'exportation et comprenez la culture sociale et économique du pays que vous ciblez. »