

Pour eux, c'est Noël tous les jours

par Chantal Gosselin, stagiaire

Lorsque Studio Artéfact met en place un décor de Noël dans un centre commercial, le résultat est féérique. Spécialisée dans la production de décors à grand déploiement, cette entreprise basée à Crossard, près de Montréal, reproduit des scènes magiques à partir de contes et de légendes. Dragons, villages et châteaux créent une atmosphère unique, devenant source d'émerveillement pour petits et grands. Par un procédé original de façonnage de mousses de polyuréthane flexible, les artisans de Studio Artéfact réussissent à créer des personnages touchants, presque réels.

Moulés, sculptés, façonnés, les décors, d'une durée de vie estimée à dix ans, rendent la souplesse du dessin original. Studio Artéfact produit ses décors d'une manière intégrée, c'est-à-dire qu'elle conçoit les modèles, installe les décors et offre un service après vente. Avec 70 % des activités de l'entreprise concentrées à la période de Noël, la compagnie triple le nombre de ses employés dès le début de l'automne.

En affaires depuis 1986, les artisans de Studio Artéfact s'intéressent depuis peu à l'exportation. En fait, ils y ont été amenés par la force des choses. En juin 1992, la compagnie participe à la foire NADI, la National Association of Display Industries de New York. Cette importante foire internationale consacrée au commerce au détail attire des acheteurs du monde entier. Participant à cette foire dans le seul but de tâter le terrain, la compagnie expose un éventail de ses produits. Succès inespéré. Des gens d'affaires de l'Australie, du Brésil et d'Europe se montrent intéres-

sés. Studio Artéfact établit des relations d'affaires avec une firme australienne. Ses efforts aboutissent en janvier 1993 à l'octroi d'un premier contrat à l'étranger avec la firme Mei & Picchi. De ses bureaux de Melbourne et de Sidney, Mei & Picchi distribue les décors dans les centres commerciaux du continent australien. Selon M. Alain Lauzon, président de Studio Artéfact, «La similitude entre nos cultures et nos philosophies d'entreprise a fortement contribué à une percée rapide sur le marché australien».

Produit : décors à grand déploiement
Employés : 25 personnes
Ventes : 1,8 million de dollars
Exportation : 10 %
Marché : Australie et États-Unis

À la suite de l'expérience australienne, M. Lauzon désire réduire les coûts et les délais de livraison du produit, qui représentent six semaines du Canada vers l'Australie. La compagnie travaille également à l'instauration d'un réseau de distribution efficace et cherche à réduire les coûts de production afin d'augmenter la compétitivité. En étant ainsi plus efficace, Studio Artéfact espère doubler son chiffre d'affaires d'ici 1995. «Pour nous, il est primordial d'élaborer nos techniques et de progresser. C'est pourquoi, nous réinvestissons 5 p. cent de notre chiffre d'affaires dans la recherche et le développement. De plus, nous offrons une formation technique approfondie à nos employés.»

En phase de négociation avec quatre centres commerciaux des États-Unis, Studio Artéfact reçoit des demandes provenant des quatre coins du monde.

AU CALENDRIER

Montréal — 1^{er} février 1994; Toronto — 2 février; Winnipeg — 3 février; Vancouver — 4 février — Une série de séminaires intitulés **Doing Business in Vietnam** comprendra des présentations portant sur divers aspects clés tels que l'état actuel des projets et des prêts consentis par les institutions de financement internationales, l'établissement et le maintien de relations commerciales au Vietnam ainsi que les stratégies de pénétration du marché. La Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est, du MAECI, présentera ces séminaires de concert avec la Fondation Asie-Pacifique du Canada. Pour connaître les coordonnées des personnes-ressources, le lieu et l'horaire des séminaires ainsi que les modalités d'inscription, consulter le prochain numéro de CanadExport.

Le consulat à Miami

Le consulat du Canada à Miami est déménagé à l'adresse suivante: 200, boul. Biscayne Sud, pièce 1 600, Miami (Floride) 33131. Tél. : (305) 372-2352. Fax : (305) 374-6774.

InfoEx

InfoEx (anciennement InfoExport) est un centre qui offre des services de conseils et de renseignements aux exportateurs canadiens. Les sociétés canadiennes qui s'intéressent à l'exportation peuvent communiquer sans frais avec InfoEx au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000). Pour obtenir les publications du MAECI, faire parvenir par télécopieur une demande de la société, au (613) 996-9709. Indiquer le code de la publication (entre parenthèses).

Retourner en cas de non-livraison à
 CANADEXPORT (BCT)
 125, prom. Sussex
 Ottawa (Ont.)
 K1A 0G2

7925 039



POST
 Société canadienne de
 Port payé
 NBRE
 T-3
 OTT

