

pâte humide à l'aide d'eau recyclée. La pâte que l'on obtient est ensuite nettoyée afin d'enlever les morceaux de verre, de plastique ou autres impuretés. À l'étape du formage, on passe la pâte dans un treillis métallique avant de mouler le produit voulu. Le produit moulé, qui contient à cette étape 75 p. 100 d'eau, est ensuite séché au four à 450°F.

Ces machines à mouler la pâte, dont les prix varient entre 170 000 et 20 millions de dollars, sont devenues légendaires au sein de l'industrie.

«L'un de nos clients est même allé jusqu'à démonter et jeter au rebut trois machines japonaises afin d'installer une des nôtres, révèle M. Emery. Il nous a fallu huit mois pour le convaincre d'acheter une première machine, mais seulement deux semaines pour lui en vendre une deuxième, tant il était satisfait.»

Les exportations de l'entreprise, en activité depuis 42 ans, témoignent de la popularité de ses machines. Au cours de l'exercice 1994, elles ont atteint 25 millions de dollars canadiens, comptant pour 92,5 p. 100 de son chiffre d'affaires qui s'élevait à 27 millions de dollars (en hausse de 80 p. 100 par rapport aux ventes de 15 millions réalisées en 1993). Ses produits sont vendus surtout aux États-Unis, au Japon, à Taïwan, en Chine, au Danemark, au Mexique, dans les Antilles, au Moyen-Orient, en Allemagne et en France. Emery a vu son effectif augmenter de 400 p. 100 depuis trois ans et compte actuellement 80 employés spécialisés dans la fabrication de composants pour les machines Emery.

M. Emery attribue le succès de son entreprise à la philosophie que partagent ses employés depuis 12 ans. «Nous tentons d'accroître de 15 p. 100 le taux de rendement des mêmes machines chaque année, précise-t-il. Cet objectif nous a forcés à innover, ce qui nous a permis d'améliorer les machines et de les rendre plus rapides.»

Emery n'aurait pas connu autant de succès dans les marchés extérieurs sans l'aide du gouvernement fédéral. «Nous avons collaboré étroitement avec le Conseil national de recherches, le MAECI, les ambassades et Industrie Canada, dit son président. Ils nous ont vraiment aidé à atteindre nos objectifs d'exportation.»

KVAERNER HYMAC INC.

**Un entrepreneur québécois double ses exportations :
il produit autant de papier, mais n'utilise
que la moitié des arbres.**

La société **Kvaerner Hymac Inc.**, établie à Laval (Québec), met au point au Canada des technologies et des procédés respectueux de l'environnement qu'elle offre aux fabricants étrangers du secteur des pâtes et papiers.

Les systèmes et le matériel de réduction en pâte que fabrique **Kvaerner Hymac** présentent un rendement élevé, utilisant plus de 90 p. 100 du bois traité, contre 50 p. 100 dans le cas des procédés chimiques.

«Nous utilisons un procédé mécanique et non chimique. Au lieu de «cuire» le bois dans des produits chimiques, ce qui en dissout une bonne partie, notre raffineur sépare physiquement les fibres,

augmentant ainsi dans le procédé la proportion de bois utilisable», explique M. Miro Polegato, vice-président aux ventes internationales et projets spéciaux chez **Kvaerner Hymac**. «Le principal avantage de notre machine est qu'il faut moitié moins d'arbres pour fabriquer autant de papier. Nous avons également mis au point des procédés à haut rendement qui utilisent les essences d'arbres de plantation à croissance rapide dans la production de pâte blanchie de haute qualité.»

Outre ses systèmes de réduction en pâte à haut rendement, **Kvaerner Hymac** fabrique des machines qui recyclent le vieux papier et le réduisent en une pâte servant à la production du papier journal et du papier d'écriture. «Nous commercialisons des procédés permettant de recycler des produits tels le mélange de vieux papiers de bureau et le papier journal», ajoute M. Polegato. Le processus de recyclage comporte plusieurs étapes clés : retrituration et tamisage grossier, flottation, tamisage fin et nettoyage, dispersion, lavage et préparation de la pâte en liasse afin de produire des pâtes qui serviront à fabriquer du papier de différentes qualités. Le degré de perfectionnement de la machine dépend de la qualité du papier de rebut utilisé et des exigences relatives au produit final.

En activité depuis 88 ans, **Kvaerner Hymac Inc.**, à l'origine HYMAC LTÉE, exporte ses produits depuis 25 ans. En 1992, la société norvégienne Kvaerner a.s., s'est portée acquéreur de la majorité des actions de l'entreprise.

Les exportations prennent une part considérable dans les ventes de Kvaerner Hymac. En 1993, elles ont atteint environ 49 millions de dollars canadiens et constituaient plus de 85 p. 100 du chiffre d'affaires, en hausse de 95 p. 100 par rapport aux résultats d'exportation de 1992. La Chine a été l'an dernier le principal client de **Kvaerner Hymac**, qui vend également ses produits dans nombre d'autres pays, notamment aux États-Unis, au Mexique et en Amérique du Sud, en Europe, en Corée, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

«Nous avons réussi à percer les marchés étrangers en concentrant nos efforts sur le créneau particulier auquel s'adressent nos machines et procédés de haute technologie. Pour obtenir des renouvellements de commandes, nous entretenons d'excellentes relations avec nos clients en leur offrant un service de première classe, souligne M. Polegato. Notre réputation acquise grâce à nos produits de qualité supérieure, à notre savoir-faire technique et à nos compétences en gestion de projet s'est propagée rapidement, et nous sommes actuellement le chef de file dans le marché des machines de réduction en pâte à rendement élevé, ainsi qu'un intervenant important dans le domaine de la machinerie de recyclage.»

Selon M. Polegato, le gouvernement fédéral a joué un rôle déterminant en aidant **Kvaerner Hymac** à décrocher des contrats, particulièrement en Chine. «Nous nous fions à la Société pour l'expansion des exportations pour aider nos clients au chapitre du financement. De plus, l'ambassade du Canada à Beijing a été fort utile, en arrangeant des rencontres avec des fonctionnaires et en y participant. Nous pouvions compter sur le soutien et la participation de la mission pour donner plus de poids à nos efforts.»

InfoCentre

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services de références. Les sociétés désirant obtenir des renseignements de nature commerciale peuvent contacter InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709. On peut transmettre une demande de renseignements à Infotax, le service de télécopieur 24 heures du Ministère, au (613) 944-4500.