

KAREN POTTLE

Présidente
Exploits Designs Inc.
St. John's (Terre-Neuve)

Tél. : (709) 579-1234
Courriel : kpottle@firstcity.net
Site Web : www.exploits.nf.ca
Année de création : 1997
Nombre d'employés : 9
Ventes à l'exportation : 25 %
Années d'expérience dans l'exportation : 2
Marché d'exportation : États-Unis



« L'exportation est le seul moyen de faire véritablement progresser l'entreprise. Je veux que ma marque soit connue; il faut donc que je sois présente sur le marché américain. Une fois que l'on s'est fait connaître dans une région des États-Unis, le pays dans son ensemble paraît moins grand. »

Meilleur moment

« Le premier coup de téléphone pour une nouvelle commande, quand l'acheteur américain m'a dit : "Nous avons beaucoup aimé votre produit et nous avons tout vendu. Nous voulons doubler la quantité pour la prochaine commande." On se dit alors qu'on a réussi. »

Conseils pour exporter

Faites-vous conseiller « intelligemment » avant de vous lancer dans l'exportation. « Assurez-vous que vos recherches sont faites par des experts du secteur d'activité concerné. »

Connaissez bien vos prix et soyez en mesure de les convertir en dollars US.

« Il importe d'être bien informé quant aux droits de douane qui s'appliquent à votre produit, puis de présenter tous les facteurs de façon très claire, de sorte que vos clients sachent ce pour quoi ils paient. Il est préférable d'indiquer les droits de douane dans le prix pour le marché américain. »

Pour profiter d'autres tuyaux intéressants de Karen Pottle, voir : www.infoexport.gc.ca/businesswomen/exportlibrary/successstories-f.asp

Appel à toutes les inventrices

Si vous êtes une inventrice, vous aurez sous peu l'occasion d'être sous les feux de la rampe. En effet, le Women Inventors Project (WIP) est en voie d'établir d'un bout à l'autre du pays les Prix annuels décernés aux inventrices canadiennes (Canadian Woman Inventor of the Year Awards). Le WIP est un organisme à but non lucratif dont le mandat est d'accroître le nombre d'inventrices et d'entrepreneures qui réussissent au Canada. Pour en savoir plus : <http://www.interlog.com/~womenip>

Il y aura quatre catégories de prix :

- 1 Inventrice indépendante — produit existant déjà
- 2 Inventrice en milieu industriel ou universitaire — secteur privé
- 3 Jeune inventrice — deux prix (1^{re} à 8^e année et 9^e à 12^e année)
- 4 Nouvelle inventrice — startup ou idée judicieuse

Le 7 mars, à Toronto, au cours d'un événement organisé par l'Association canadienne des femmes cadres et entrepreneures (Canadian Association of Women Executives and Entrepreneurs) dans le cadre de la Journée internationale de la femme, on annoncera l'appel de candidatures pour les prix annuels. La première cérémonie de remise des prix aura lieu en mars 2003, à l'occasion de la Journée internationale de la femme. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Chips Klein, co-directrice du WIP, tél. : (905) 731-0328; courriel : c.klein@utoronto.ca

Description

Spécialisée dans la conception et la confection de vêtements d'extérieur à la mode et de haute qualité, la société Exploits Designs confectionne des manteaux et des chapeaux totalement imperméables, qui allient style utilitaire traditionnel et design urbain d'aujourd'hui. Les copies des vêtements d'extérieur que portaient les pêcheurs de Terre-Neuve et du Labrador des siècles passés sont très appréciés dans les régions côtières telles que celles de Boston et de Seattle. La finition est très soignée et la coupe faite avec un grand souci du détail. Exploits Designs vend ses vêtements dans des magasins haut-de-gamme ou dans des boutiques d'articles-cadeaux ainsi que dans des petites chaînes de vente au détail, sous la marque de commerce Rigor.

Historique

Après 15 ans passés à la coupe et à la création de costumes dans l'industrie du cinéma, Karen Pottle a créé sa propre entreprise, en lançant une ligne de manteaux de coton ciré. Elle a été inspirée par les recherches sur les cirés de marin qu'elle a faites en vue de dessiner des costumes pour une pièce de théâtre.

Principal défi

« Pour une petite entreprise, le coût des recherches nécessaires pour acquérir une bonne connaissance du marché, puis pour obtenir les contrats. Les coûts d'entrée sur le marché américain sont très élevés; il me faut donc un plan très bien conçu pour tirer le maximum de mon investissement. »

Solution

En plus de faire appel à des étudiants pour l'aider à établir une base de données des clients potentiels sur les marchés qu'elle cible, Karen a aussi participé à une mission commerciale dans les États de la Nouvelle-Angleterre en 2001. « Cette participation s'est avérée très avantageuse, parce qu'elle a généré un bon niveau de ventes. » Elle fait aussi appel au Service des délégués commerciaux dans son marché cible, a inscrit sa société dans la base de données WIN et prévoit d'utiliser le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) pour réduire ses coûts de commercialisation et de participation aux foires commerciales.

TANYA SHAW WEEKS

Présidente-directrice générale
Software Design Group Inc., Unique Patterns Design Ltd.
et Virtually Yours Inc.
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)

Tél. : (902) 492-2106 ou 1 (877) 517-6602
Courriel : tsweeks@thevirtualyou.com
Sites Web : www.uniquepatterns.com
www.thevirtualyou.com
www.image-experts.com

Année de création : 1994
Nombre d'employés : 20
Ventes à l'exportation : 93 %
Années d'expérience dans l'exportation : 6
Marchés d'exportation : États-Unis, Singapour, Japon, Australie et Angleterre

Description

Unique Patterns est la seule société nord-américaine qui offre des patrons pour femmes, sur mesure, grâce à son logiciel maison. Plus de 12 000 personnes faisant de la couture à domicile reçoivent une cassette vidéo et un catalogue lorsqu'elles deviennent membres. Unique Patterns s'occupe aussi du service à la clientèle de Butterick/Vogue Patterns, de New York, et elle vient de commencer à travailler avec McCall's. Après avoir mis au point l'une des plus grandes banques de données de mesures féminines au monde, Tanya Shaw Weeks a créé, en 1999, une société sœur, Virtually Yours Inc., qui vient de se lancer dans la production commerciale. Son logiciel interactif permet aux clientes du détaillant d'essayer en ligne des vêtements sur une image photo réaliste.

Historique

Lorsque Tanya dirigeait une maison de couture pour femmes de carrière, on lui demandait sans cesse, à cause de son expérience de costumière, de modifier des patrons qui n'allaient pas. Elle a donc commencé à chercher un logiciel pour automatiser le processus. « La technologie m'a toujours intéressée, et quelqu'un m'a dit qu'on peut développer n'importe quel système pourvu que l'on puisse décrire le processus manuel. C'est ce qui a tout déclenché. » Après avoir essayé vainement de découvrir un logiciel adéquat, elle a commencé à travailler avec des ingénieurs de l'école polytechnique de la région et a mis au point le logiciel qui lui a permis de lancer Unique Patterns.

Principal défi

« L'expédition pose un véritable problème. Pour les ventes à l'étranger, nous avons essayé de trouver des solutions qui consistent notamment à imprimer les



« Notre succès sur le marché américain nous donne du crédit sur d'autres marchés étrangers. »

patrons dans d'autres pays ou à envoyer le produit électroniquement. Nous devons penser à d'autres moyens, comme le franchisage, pour prendre de l'expansion sur ces marchés. »

Aide sollicitée

Au fil des ans, Tanya a demandé conseil à Industrie Canada et au MAECI, et elle a mis à profit les ressources des consulats canadiens situés aux quatre coins des États-Unis pour trouver des débouchés et des clients. Certains de ses employés ont participé aux missions des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF). Elle a également tiré parti du PDME pour obtenir une aide à la commercialisation afin d'explorer de nouveaux secteurs et de découvrir des occasions d'affaires.

Principale leçon tirée

« Le fait que nous vendons principalement sur le marché américain nous donne, en tant qu'entreprise néo-écossaise, du crédit sur d'autres marchés étrangers et un meilleur accès. »

Meilleur moment

« Inviter Butterick/Vogue et McCall's, qui sont des sociétés américaines renommées, à discuter avec nous. Le fait d'être leur pourvoyeur de services confère, dans l'ensemble de l'industrie, énormément de crédit à notre entreprise beaucoup plus modeste de l'Est du Canada. »

Conseils pour exporter

Efforcez-vous de vous renseigner sur chaque marché. « Même aux États-Unis, soyez à l'affût pour comprendre les différences dans la démarche à adopter. Dans certaines régions, vous devrez peut-être établir plus de contacts personnels qu'ailleurs. »

Trouvez des partenaires stratégiques. « Dans la mesure du possible, travaillez avec un partenaire ou une société qui offre des produits complémentaires ou qui a des besoins semblables aux vôtres. Cela aidera votre entreprise à prendre rapidement de l'essor dans un nouveau marché. » La collaboration avec Butterick/Vogue en est un bon exemple.

Pour de plus amples renseignements, consulter le profil complet à : www.infoexport.gc.ca/businesswomen/exportlibrary/successstories-f.asp