

marché principal, l'Amérique du Nord, et de proposer des véhicules lourds spéciaux, construits sur commande et destinés à des usages en conditions extrêmes — créneau que ne servaient pas nos principaux concurrents américains, japonais et européens. Pour y arriver, il nous a fallu ouvrir un service de ventes internationales de notre siège de Kelowna et constituer un réseau mondial de représentants commerciaux. Entremets, nous avons évalué les différents débouchés commerciaux en fonction de leur rentabilité, examinant de plus près les économies axées sur l'exploitation des ressources naturelles. Enfin, nous avons affecté des employés spécialement à nos clients d'outre-mer, afin qu'ils répondent à leurs besoins particuliers.»

M. Peabody a un bon mot pour les services fédéraux qui ont aidé **Western Star** dans ses efforts de promotion internationale. «Nous avons participé à nombre de missions d'information et de foires commerciales parrainées par le gouvernement, où nous avons pu établir des contacts et repérer de nouvelles occasions d'affaires», précise-t-il.

CHAMPION FEED SERVICES LTD.

Pour gagner la confiance d'un client d'outre-mer, il faut être persévérant et patient.



Qu'ont en commun les bovins de boucherie, les vaches laitières, les moutons, les chèvres, les porcs, les poulets, les chiens, les chats, les élan, les autruches et les lapins des quatre coins du monde?

Il y a de bonnes chances qu'ils sont nourris par

Champion Feed Services Ltd. de Barrhead (Alberta).

La société **Champion** possède et exploite une usine d'engrais et une installation de fabrication d'aliments pour animaux familiers à Barrhead, des provenderies à Westlock, Barrhead et Grande Prairie ainsi qu'une usine à cuber le foin de luzerne à Didsbury, toutes situées en Alberta.

L'entreprise exporte des cubes de luzerne, des aliments pour animaux familiers et des provendes un peu partout dans le monde, notamment au Japon, en Corée, à Taïwan, au Mexique, à Hong Kong, en Allemagne, en Russie, dans les Émirats arabes unis et aux États-Unis. Son succès dépend des exportations. **Champion** emploie à l'heure actuelle 100 personnes, dont six nutritionnistes, dans ses établissements de l'Alberta rural.

Le Japon est le principal importateur de produits **Champion**, suivi de Taïwan, de la Corée et des États-Unis. Les ventes de cubes de foin au Japon ont augmenté de 103 p. 100 en 1993 par rapport à 1991. **Champion** exporte 98 p. 100 de ses cubes de foin dans ces quatre pays.

«Se tailler une place dans un nouveau marché est une opération difficile, mais qui vaut tous les efforts que l'on y met, dit M. Reinhard Muhlenfeld, président de la société **Champion**. Nous donnons suite à toutes les demandes d'information que nous recevons de clients étrangers. Même si seulement une demande sur dix se traduit par une vente, nous nous sommes aperçus qu'il faut beaucoup de temps pour gagner la confiance d'un client étranger, en particulier ceux des pays du littoral du Pacifique. Il est

essentiel de faire preuve de patience et de persévérance.»

La persévérance est certainement caractéristique de la société **Champion**, fondée en 1975 avec un seul employé. «Les premières années ont été très difficiles, car il y avait de nombreux fournisseurs de provendes dans le marché. Au début, nous n'arrivions pas à attirer les clients, mais nous avons continué à travailler dur, explique M. Muhlenfeld. De plus, notre usine de Didsbury a été complètement détruite par un incendie en 1990. Nous l'avons reconstruite en sept mois seulement, parce que nous savions qu'il fallait demeurer en rapport avec nos clients d'outre-mer, sans quoi ils se tourneraient vers nos concurrents. Dans cette industrie, il importe d'entretenir les relations avec la clientèle et de démontrer sa compétence et son honnêteté.»

M. Muhlenfeld attribue son succès outre-mer aux représentants de **Champion** à l'étranger. «Nous avons recruté avec le temps un certain nombre de représentants qui connaissent bien nos produits et surtout les marchés qu'ils desservent, ajoute-t-il. Il est difficile d'entrer dans un marché étranger où vos produits ne sont pas reconnus. Nos représentants ont préparé le terrain en stimulant la reconnaissance des produits.»

Le succès de **Champion** dans les marchés extérieurs profite à l'ensemble du secteur agricole canadien, conclut M. Muhlenfeld. «Nous jouissons d'une excellente réputation quant à la satisfaction de la clientèle — un avantage non seulement pour nous, mais aussi pour les agriculteurs albertains.»

EMERY INTERNATIONAL DEVELOPMENTS LTD.

Des produits à base de papier recyclé se révèlent très profitables tant du point de vue financier qu'environnemental.



Vous pourriez mettre tous vos œufs dans le panier de John Emery et protéger en même temps l'environnement.

Emery International Developments Ltd., de Markham (Ontario), conçoit et fabrique des machines à mouler la pâte à grande vitesse qui peuvent produire chaque année 375 millions de boîtes à œufs faites de papier recyclé. L'entreprise peut également fabriquer toute une gamme d'autres produits, notamment des pots à fleurs étanches, des assiettes de papier, des casseaux pour petits fruits et des emballages protecteurs pour le matériel audio-visuel.

La fabrication de produits à base de papier recyclé est une industrie florissante, surtout en cette période où l'on se soucie davantage de l'environnement. Comme nombre de pays découragent l'utilisation de produits en polystyrène, le marché des machines servant à fabriquer des emballages écologiques est en plein essor, dit M. John Emery, président d'**Emery International Developments Ltd.**

«Nos machines utilisent moins de carburant, moins d'électricité et moins de main-d'œuvre que celles de nos concurrents, ajoute-t-il. En plus, leur rendement est de 50 p. 100 plus élevé.»

Bien que le procédé de fabrication en paraisse assez simple à première vue, il n'en est pas moins hautement perfectionné, résultat de la conception assistée par ordinateur (CAO) et de beaucoup d'efforts. Les vieux papiers, comme les journaux, les gobelets en carton et le papier fin, sont d'abord déchiquetés, puis réduits en