

*même engagé à vendre 50 pour cent de la production canadienne à l'étranger d'ici la fin de la décennie . . . L'an dernier, nous en étions à 40 pour cent. »*

*Ham. Goar*

*Directeur, Planification stratégique*

*Westinghouse Canada*

La mesure dans laquelle l'entreprise a pu réorienter ses efforts vers cet objectif s'explique en partie par l'adoption, pour sa stratégie de commercialisation des exportations, des mandats d'exclusivité mondiale de la production. Aujourd'hui, l'entreprise a l'exclusivité mondiale pour 18 produits, et elle est devenue un concurrent de calibre international. Elle s'efforcera dorénavant d'exploiter d'avantage les produits bien établis au Canada et ceux de la nouvelle technologie de pointe pour obtenir une meilleure pénétration des marchés étrangers.

Le Prix d'excellence à l'exportation canadienne lui a été décerné non seulement à cause du succès de sa nouvelle mission corporative, mais également pour sa pénétration du marché libyen où ses ventes de turbines à gaz ont grimpé de 21 millions de dollars en 1980 à 71 millions en 1982. À la fin des années 70, le gouvernement libyen décide que c'est en pompant l'eau souterraine pour irriguer les sols que les ressources agricoles du pays pourront le mieux se développer. Westinghouse a donc commencé à commercialiser dynamiquement ses turbines à gaz en Libye à la fin des années 70, prenant de l'avance sur nombre de ses principaux concurrents. Pour cette combinaison produit/marché, la clé du succès ne se trouve pas tant dans la qualité du produit de base que dans l'ensemble de conditions offertes au client libyen. Puisque les acheteurs manquaient d'infrastructure technique et de personnel spécialisé, Westinghouse Canada a fait une offre globale qui comprenait les services de consultations, les services techniques sur le terrain, la gestion de projet, la formation du personnel ainsi que les pièces et les services de maintenance requis pour le démarrage et la poursuite du projet, en plus des turbines à gaz proprement dites.

Ce lauréat du Prix d'excellence croit qu'un engagement envers l'exportation et qu'une perception nette de ce que vous voulez (et de la façon dont vous voulez l'obtenir) sont nécessaires au succès sur les marchés extérieurs.