



<< L'un des meilleurs partis à prendre consiste à utiliser les ressources qui sont à votre >>

Jill Anderson

Présidente
Aecometric Corporation

Richmond Hill (Ontario)

Tél. : (905) 883-9555

Courriel : anderson@aecometric.com

www.aecometric.com

Entreprise fondée en : 1978

Nombre d'employés : 50

Ventes à l'exportation : 90 %

Marchés d'exportation : États-Unis,
Japon, Chine, Arabie saoudite,
Amérique du Sud

TYPE D'ENTREPRISE : Aecometric se spécialise dans la conception, la fabrication et la livraison d'équipements et de systèmes de combustion industriels. La société a obtenu le *Prix ontarien d'excellence 2006 en commerce international (Prix de l'innovation Or)* pour son brûleur à haute intensité qui réduit de plus de 90 p. 100 les émissions d'oxyde d'azote et améliore la qualité de l'air en limitant le smog.

ANTÉCÉDENTS PROFESSIONNELS : M^{me} Anderson qui a étudié les beaux-arts et a d'abord travaillé au service de la comptabilité d'Aecometric, a pris la direction de l'entreprise après que son époux, M. Larry Anderson a succombé à une attaque en 1983. « J'avais le choix entre vendre l'entreprise ou continuer, dit-elle. La nécessité est mère d'invention. » M. Anderson avait lancé cette entreprise de fabrication de brûleurs, il y a trente ans. Devenu expert en technologie de combustion, il n'avait jamais perdu de vue l'innovation et les activités de recherche et le développement.

AVANTAGE CONCURRENTIEL : Des brûleurs éconergétiques qui consomment 40 p. cent moins de combustible et sont par conséquent économiques et moins polluants.

PRINCIPAUX FACTEURS DE RÉUSSITE : Des produits de qualité, de la confiance en soi et la volonté de forger et d'entretenir des relations solides sur les marchés internationaux.

PRINCIPAL OBSTACLE À L'EXPORTATION : « Financer une croissance mondiale rapide et sélectionner des partenaires stratégiques et des sous-vendeurs dans des pays comme l'Arabie saoudite ou l'Inde, où de nombreux fournisseurs travaillent déjà à pleine capacité en raison de la quantité de travaux de raffinerie qui s'y font. »

ENSEIGNEMENT TIRÉ : « Pénétrer de nouveaux marchés comme la Chine est un travail de longue haleine. Nous avons effectué des installations par l'intermédiaire de grosses sociétés d'ingénieurs, mais notre première vente directe à un client chinois a nécessité de longs mois de préparatifs. Il nous a fallu beaucoup de temps pour établir des contacts et visiter de petites usines pétrochimiques à l'échelle du pays. Il nous a fallu ensuite cinq ans de plus pour y ouvrir notre propre usine. »

RESSOURCES UTILISÉES : Exportation et développement Canada (EDC) pour le préfinancement, la mise en entrepôt et l'assurance à l'exportation, et le Service des délégués commerciaux du Canada pour l'information commerciale sur l'Inde et l'Arabie saoudite.

PRINCIPAUX AVANTAGES EN MATIÈRE D'EXPORTATION :
« L'exportation vous ouvre un plus grand marché, ce qui est très important, car, étant donné les crises économiques, vous ne serez plus à la merci

d'un seul marché. » M^{me} Anderson a pris la décision d'étendre ses activités au marché chinois lorsque les retombées du 11 septembre ont durement touché son entreprise. Fait ironique : le marché américain s'est redressé au cours des deux dernières années, notamment dans le secteur de l'éthanol où Aecometric devient un chef de file mondial en solutions de développement. « Le marché de l'éthanol est aujourd'hui le plus grand bénéficiaire des perfectionnements que nous avons apportés aux brûleurs à haute intensité qui nous ont valu ce prix. »

PLUS GRANDE SATISFACTION : « Le moment où nous avons pris conscience qu'une petite entreprise canadienne comme la nôtre avait acquis une renommée mondiale en tant que chef de file du secteur de l'énergie. L'ouverture de notre propre usine en Chine a également été très gratifiante. »

CONSEIL EN MATIÈRE D'EXPORTATION : « Respectez le pays dans lequel vous vous trouvez et engagez-vous à assurer le service après-vente. Ne vous contentez pas de vendre votre produit et de vous en aller. Si vous ne pouvez pas avoir votre propre personnel sur place, ayez recours à EDC et à l'ambassade du Canada pour vous guider afin de trouver un bon agent ou représentant ou, mieux encore, une entreprise bien établie similaire à la vôtre qui pourra vous représenter. L'un des meilleurs partis à prendre consiste à utiliser les ressources qui sont à votre disposition. »

OBJECTIF EN MATIÈRE D'EXPORTATION : « Conserver l'usine que nous avons ouverte en Chine en novembre dernier, non seulement vendre, mais aussi produire nos systèmes en Inde et au Moyen-Orient, notamment en Arabie saoudite et continuer à augmenter nos ventes sur le marché américain (qui avaient beaucoup baissé après les attentats du 11 septembre) grâce à nos solutions pour le marché en expansion de l'éthanol. »

COMMENTAIRES À PROPOS DU PRIX REÇU

« Il y a de nombreuses années que nous faisons de la recherche et du développement sur les économies de carburant et les problèmes environnementaux. Il est donc réconfortant que nos efforts soient reconnus. Ce prix va stimuler le moral de tous nos employés et il va aussi attirer de nouveaux talents chez nous, car il montre aux futurs candidats qu'il est passionnant d'évoluer dans un milieu de travail novateur. »