

doc
CA1
EA
91E82
FRE

EXCELLENCE EN EXPORTATION



PROFILS DE LA
RÉUSSITE



OCTOBRE EST LE MOIS
CANADIEN DU COMMERCE EXTÉRIEUR



L'HONORABLE MICHAEL H. WILSON,
MINISTRE DE L'INDUSTRIE,
DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE ET
MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

SEP 28 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

HOMMAGE AUX LAURÉATS DE 1991 DU PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE

Alors que 1991 touche à sa fin et que nous progressons dans la décennie, nous pouvons tirer une leçon de certaines activités économiques dont nous avons été témoins au cours de l'année passée.

Les entreprises canadiennes prouvent qu'elles peuvent être concurrentielles et...fructueuses sur certains des marchés d'exportation les plus difficiles à conquérir au monde. Voilà une nouvelle réjouissante pour tous les Canadiens puisque le commerce d'exportation constitue la pierre angulaire de l'économie canadienne et qu'il fournit 3 millions d'emplois dans tout le pays. La compétitivité du Canada est le fondement de notre prospérité financière.

À l'occasion du Mois canadien du commerce extérieur et de la remise des prix d'excellence à l'exportation canadienne, nous rendons hommage à quelques-unes des personnes et des entreprises qui tracent la route du succès dans le domaine du commerce extérieur. En adoptant une attitude positive et en disant «Réussir...absolument!» face aux occasions d'expansion, ces entreprises contribuent à maintenir le Canada dans sa position de force sur les marchés internationaux.

Votre entreprise peut aussi défier la concurrence sur les marchés étrangers. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada est prêt à vous aider à profiter au maximum de vos atouts. Pour obtenir un guide sur nos programmes et nos services, veuillez communiquer avec InfoExport en téléphonant au 1-800-267-8376.

Réussir...absolument!



M. JOHN LATHAM, VICE-PRÉSIDENT, MARKETING,

ALIAS RESEARCH INC.,

PRÉSENTE UN CLICHÉ D'UN FER À REPASSER CONÇU PAR ORDINATEUR.

ALIAS RESEARCH INC.

Il y a huit ans, lorsque la société Alias Research Inc. a ouvert ses portes à Toronto, elle considérait le secteur animation de l'industrie du film et de la télévision comme son plus grand marché potentiel. Un voyage à Detroit leur ayant fourni une occasion de se familiariser avec le logiciel Alias de conception industrielle chez General Motors, les dirigeants de la société virent là une occasion à saisir : on changea de cap.

Aujourd'hui, après avoir appliqué sa technologie innovatrice au marché du design industriel, la société accapare 50 p. 100 du marché mondial de la conception assistée par ordinateur. Ses clients dans 24 pays sont la source de 95 p. 100 de ses ventes annuelles qui s'élèvent à 26 millions de dollars. Et pour prouver que sa stratégie a été efficace, sa technique d'animation vient d'être utilisée dans le film *Terminator 2* nouvellement paru; l'on sait que c'est le film à effets spéciaux le plus coûteux jamais réalisé.





M. AVRAHAM ELARAR, PRÉSIDENT,
BALLARD BATTERY SYSTEMS CORPORATION,
TIENT UN PLATEAU OÙ SONT DISPOSÉES
DES PILES DESTINÉES À L'ARMÉE AMÉRICAINE.

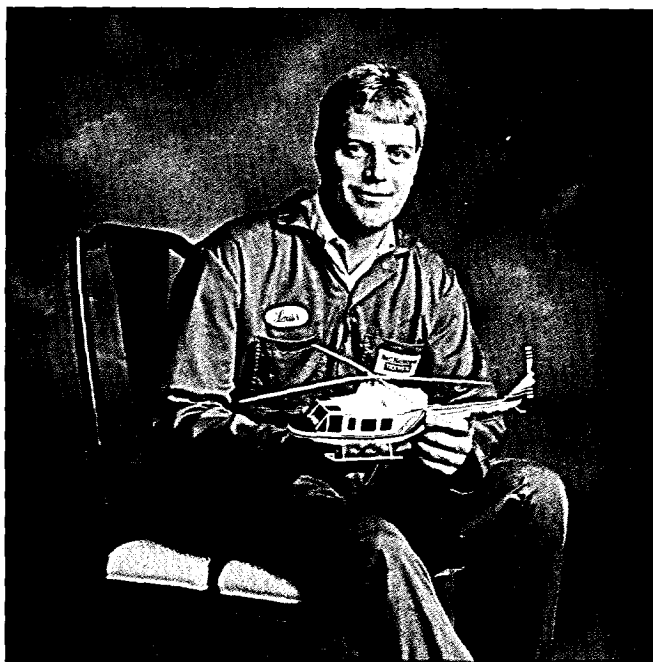
BALLARD BATTERY SYSTEMS CORPORATION

La société Ballard Battery Systems, de North Vancouver (Colombie-Britannique), a fait ses débuts en tant que centre de recherche-développement ayant la plus forte concentration de spécialistes des piles au bioxyde de lithium au monde. Mettant pleinement à contribution son équipe, elle a passé 10 ans à élaborer ses premiers produits avant de percer le marché nord-américain. Sa diligence a valu la peine et elle est actuellement le plus gros fournisseur de piles pour les forces armées américaines et canadiennes.

Les produits de Ballard Battery Systems ont fait leurs preuves dans les conditions les plus difficiles : dans des installations militaires, dans l'espace, dans des régions reculées ainsi que dans des opérations de recherche et de sauvetage.

Avec ce genre d'essais sur terrain, la réputation de Ballard n'est plus à faire et la société a été récompensée par une augmentation de 500 p. 100 du nombre de ses employés au cours des trois dernières années et par une prolongation de ses contrats avec l'armée américaine pour les années 90. Ayant accaparé 13 p. 100 du lucratif marché nord-américain, la société est en train de mettre au point des nouveaux produits et de préparer des nouveaux marchés pour l'avenir.





M. LOUIS COUDE, TECHNICIEN AU PRÉ-ENVOL,
PRÉSENTE L'HÉLICOPTÈRE A
QUINZE PLACES LE PLUS POPULAIRE DE BELL HELICOPTER TEXTRON.

BELL HELICOPTER TEXTRON

Au milieu des années 80, le Gouvernement du Canada constatait que le pays était un important acheteur d'hélicoptères commerciaux, mais que très peu d'entreprises canadiennes participaient à leur fabrication. Il a alors invité divers groupes à présenter des propositions pour entreprendre l'édification d'une industrie nationale de fabrication d'hélicoptères.

Aujourd'hui, Bell Helicopter Textron, située à Saint-Janvier (Québec), conçoit, fabrique et assemble cinq modèles d'hélicoptères et est devenue l'un des plus gros constructeurs d'hélicoptères commerciaux au monde.

Ayant des bureaux en Angleterre, en Allemagne, à Singapour, aux Pays-Bas, à Hong-Kong, en Corée et aux États-Unis, l'entreprise assure la formation des pilotes et du personnel d'entretien, l'approvisionnement des pièces de rechange et un service après-vente diligent.





M. DAVID W. ROBBIE, VICE-PRÉSIDENT,
DIVISION DU FINANCEMENT DU COMMERCE,
BANQUE CANADIENNE IMPÉRIALE DE COMMERCE.

BANQUE CANADIENNE IMPERIALE DE COMMERCE (BCIC), DIVISION DU FINANCEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

À mesure que la concurrence internationale dans le domaine du commerce et des finances devient plus intense et plus complexe, les exportateurs constatent qu'ils ont besoin d'un appui efficace et indéfectible. À cet égard, le Prix d'excellence à l'exportation canadienne est attribué pour la première fois cette année à des entreprises qui fournissent ce soutien au commerce extérieur.

La Division du financement des activités commerciales de la BCIC s'est distinguée par son engagement sérieux et sa vaste gamme de services. Le soutien qu'elle fournit inclut autant la protection apportée aux exportateurs face aux embûches d'une opération relativement simple, qu'à l'organisation de structures financières pour les opérations internationales les plus complexes.

Si le Canada doit maintenir sa forte croissance sur les marchés étrangers, le genre de services qu'offre la BCIC doit être mis à la disposition tant des petits que des grands exportateurs.





M. RANDY WRIGHT, TECHNOLOGUE DES HYPERFRÉQUENCES,

COM DEV.

FOURNISSEUR DE COMPOSANTS DE COMMUNICATION

POUR LES SATELLITES.

COM DEV

COM DEV, qui a son siège social à Cambridge (Ontario), ainsi que des installations en Angleterre et au Canada, est une société qui conçoit et fabrique des sous-systèmes avancés de micro-ondes, d'ondes millimétriques et de traitement des signaux pour les marchés du matériel spatial et aérospatial, et de la défense.

En bref, il s'agit de systèmes de télécommunications qui permettent aux satellites en orbite de recevoir une multitude de signaux en provenance de postes terrestres, de les traiter et de renvoyer les signaux recombinaés à la terre. Étant donné que pour COM DEV, le travail de recherche-développement n'est pas complet tant que le produit n'est pas le meilleur au monde, il n'est pas étonnant que la société ait connu tant de succès.

Aujourd'hui, COM DEV répond à 65 p. 100 de la demande du monde occidental en équipement de multiplexage et de commutation pour les satellites de télécommunications. Elle a participé à une quarantaine de programmes spatiaux internationaux et elle a actuellement du matériel dans 120 satellites en orbite.





M. RANDY G. BISHOP, DIRECTEUR, DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS,
FISHERY PRODUCTS INTERNATIONAL LIMITED,
PRÉSENTE UNE RÉPLIQUE D'UN DES 51 NAVIRES DE L'ENTREPRISE.

FISHERY PRODUCTS INTERNATIONAL LIMITED

Fishery Products International (FPI), de St. John's (Terre-Neuve), est l'entreprise qui récolte et traite le plus de morues et de poissons plats au monde; 85 p. 100 de ses recettes annuelles proviennent de ses ventes à l'étranger. En vue d'accroître ses recettes, la société a commencé à regarder au-delà de ses marchés traditionnels des États-Unis et de Grande-Bretagne au début des années 80. Et même si la Suisse ne semble sans doute pas être un marché évident pour l'expansion, le choix de ce pays s'est révélé très heureux.

FPI a vu dans l'immense entreprise suisse de vente d'aliments au détail, Migros, un excellent débouché pour diversifier sa gamme de produits et accroître ses ventes. Aujourd'hui, le chiffre de ventes annuelles de FPI en Suisse s'élève à 10 millions de dollars. En fait, l'arrangement entre FPI et Migros fonctionne tellement bien qu'une stratégie semblable a été adoptée pour pénétrer le marché japonais.





MME KELLY WORRELL, CONDUCTRICE DE MACHINE,

GANONG BROS., LIMITED

PRÉSENTE UNE BOÎTE DE CHOCOLATS.

GANONG BROS., LIMITED

Créée à St. Stephen (Nouveau-Brunswick) en 1873, la société Ganong Bros. a joui d'une croissance constante dans tout le Canada pendant 110 ans avant de s'aventurer sur le marché mondial.

Rapidement, elle s'est rendu compte que le marché international de la confiserie présentait une sérieuse concurrence traditionnelle aux nouveaux venus. Toutefois, au lieu de se retirer dans la sécurité de ses frontières, la société est repartie à la conquête de marchés non traditionnels où les grandes multinationales n'avaient pas encore pénétré.

Aujourd'hui, on déguste les chocolats de Ganong Bros. aux États-Unis, au Japon, en Nouvelle-Zélande, en Argentine, en Arabie saoudite, en Corée du Sud, à la Barbade, aux Bermudes et à Porto Rico. Les ventes à l'exportation de l'entreprise ont augmenté de 179 p. 100 et représentent 6 p. 100 de ses recettes annuelles.





MME LESLIE MOTTA, DIRECTRICE DU MARKETING,
PRÉSENTE DES CLICHÉS OBTENUS GRÂCE AUX TECHNIQUES
D'ISG TECHNOLOGIES INC.

ISG TECHNOLOGIES INC.

Le corps humain est un organisme complexe. En dépit de tous les progrès réalisés récemment dans le domaine scientifique, la guérison de nombreuses maladies et souffrances dépend de l'habileté des mains du chirurgien.

Bien qu'il ne puisse améliorer la dextérité manuelle du chirurgien, l'équipement diagnostique de visualisation en trois dimensions d'ISG Technologies, de Mississauga (Ontario), permet au chirurgien de mieux voir à l'intérieur du corps.

Le poste de travail Allegro d'ISG permet aux médecins de prendre des images bidimensionnelles produites par des tomodensitomètres (TDM) et des radiographies, et de les superposer pour obtenir une perspective tridimensionnelle du corps. Le tout nouveau système de visualisation mis au point par l'entreprise, le Viewing Wand System, permettra en fait au chirurgien de planifier l'itinéraire exact pour arriver à la région touchée, minimisant ainsi les risques auxquels sont exposés les patients.

Les recettes que l'entreprise a réalisées en 1989, dont 95 p. 100 étaient attribuables aux exportations, ont triplé ces deux dernières années pour atteindre 12 millions de dollars en 1990. Aujourd'hui, les ventes d'ISG dépassent celles de tous les concurrents réunis.





M^{ME} PAMELA FRAME, ADMINISTRATRICE, CONSTRUCTION MÉCANIQUE,

NEW FLYER INDUSTRIES LIMITED,

PRÉSENTE UN MODÈLE DU NOUVEAU TROLLEYBUS ARTICULÉ.

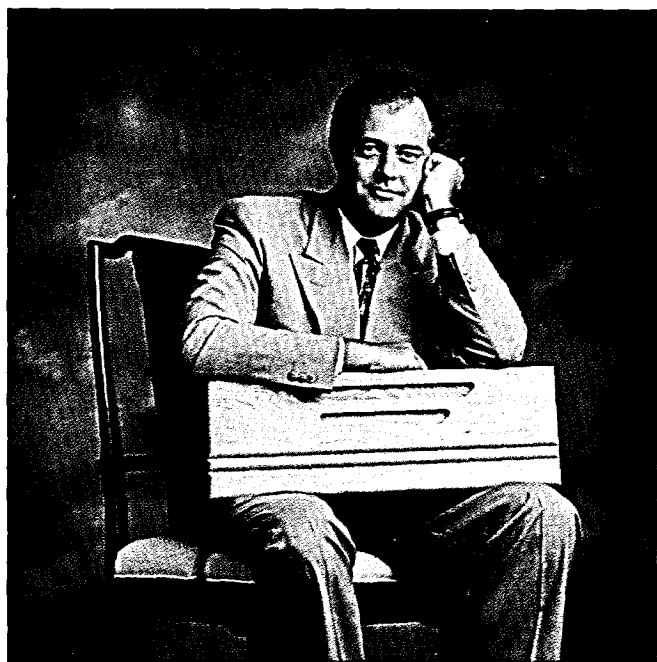
NEW FLYER INDUSTRIES LIMITED

L'entreprise New Flyer Industries a été fondée en 1930, à Winnipeg, sous le nom de Western Auto Truck and Body Works Ltd. Elle était alors une entreprise de fabrication de carrosseries de camions et d'autobus. Lorsque l'occasion s'est présentée, elle a commencé à fabriquer des autobus complets et elle a changé de nom.

Aujourd'hui, New Flyer Industries Limited produit toute une gamme d'autobus destinés à des usages variés, tout en continuant à s'adapter aux changements qui se produisent sur le marché et à saisir les possibilités qu'il offre. Comme la demande de moyens de transport accessibles et peu énergivores s'est accrue au cours des dernières années, New Flyer Industries produit actuellement un autobus fonctionnant au méthanol, un autobus dont le plancher est proche du sol en vue d'une meilleure accessibilité et un autobus articulé pour les centres urbains congestionnés.

Faisant fond sur le succès qu'elle a obtenu aux États-Unis, l'entreprise est maintenant prête à pénétrer dans les marchés d'Europe, du Moyen-Orient et du Mexique.





M. ROGER FRIESEN, DIRECTEUR GÉNÉRAL, VENTES ET MARKETING,

PALLISER FURNITURE LTD.,

PRÉSENTE UN DEVANT DE TIROIR FAISANT PARTIE D'UNE NOUVELLE

LIGNE DE MEUBLES DE CHAMBRES À COUCHER.

PALLISER FURNITURE LTD.

La société Palliser Furniture a vu le jour à Winnipeg en 1944 sur une table de cuisine où un père et ses deux fils assemblaient des jouets en bois. Aujourd'hui, la société emploie 1 700 personnes et produit une vaste gamme de meubles de chambres à coucher, des meubles pour ensembles audio-vidéo et des unités murales, des tables d'appoint et des meubles capitonnés.

Jusqu'à présent, la société a connu beaucoup de succès sur le marché américain et elle a ouvert un centre de fabrication dans le Dakota du Nord et en Caroline du Nord, pour mieux répondre aux besoins du marché. À l'heure actuelle, elle compte des représentants commerciaux qui travaillent à plein temps auprès des magasins de meubles des 50 États américains.

Le style contemporain de Palliser, son utilisation innovatrice de lamellés et sa touche européenne se sont imposés dans un marché saturé de modèles classiques et «sûrs». La société envisage de faire fond sur ses triomphes pour se tourner vers d'autres marchés étrangers dans un proche avenir.





M. ROBERT CHAPPELL, VICE-PRÉSIDENT ET DIRECTEUR GÉNÉRAL,

PRAIRIE MALT LIMITED,

PRÉSENTE UNE GERBE D'ORGE CANADIENNE.

PRAIRIE MALT LIMITED

La société Prairie Malt Limited est située à Biggar, en Saskatchewan, au coeur de la vaste région fertile des Prairies du Canada. Cette région est connue dans le monde entier pour la richesse de son sol noir et pour l'orge de grande qualité qu'il produit.

Prairie Malt Limited récolte cette orge et la transforme en malt d'excellente qualité qui est utilisé dans la fabrication de la bière, du whisky et de toutes sortes de produits alimentaires.

Actuellement, la plupart des recettes de la société proviennent de ses ventes à l'étranger, le marché japonais représentant plus de la moitié du total, ceux des États-Unis et de la Corée du Sud représentant le reste. La société prépare déjà de nouvelles associations avec des entreprises commerciales japonaises et des relations avec des brasseries indépendantes dans le monde entier afin de s'assurer une courbe de croissance forte et constante pour l'avenir.





M. DENIS PERRAULT, MONTEUR,
PRATT & WHITNEY CANADA INC.,
PRÉSENTE UNE AUBE DE TURBINE UTILISÉE
DANS UN MOTEUR AUXILIAIRE D'AVION À RÉACTION.

PRATT & WHITNEY CANADA INC.

La société Pratt & Whitney Canada a vu le jour en 1928, en tant que centre de dépannage pour les moteurs à pistons fabriqués par la société-mère aux États-Unis. Au début des années 50, elle a commencé à produire ses propres moteurs à pistons pour la Guerre de Corée et à la fin de la décennie, elle a mis au point un petit moteur à turbine destiné aux aéronefs d'aviation générale et aux avions utilitaires.

Aujourd'hui, la société a un chiffre de ventes annuel de 1,5 milliard de dollars et elle exporte ses produits dans 150 pays. Alors que certaines entreprises pourraient être tentées de former un holding, Pratt & Whitney Canada a doublé sa part du marché mondial, qui est passée de 15 à 30 p. 100 au cours des dernières années.

Au cours des 10 dernières années, la société a investi jusqu'à 250 millions de dollars par an dans la recherche-développement. Cet effort a abouti à la création d'une toute nouvelle famille de moteurs destinés à la prochaine génération d'avions.





M. MORRIS G. FREEMAN, DIRECTEUR GÉNÉRAL,

SEMEX CANADA,

PRÈS D'UN CONTENEUR DE SEMENCES BOVINES

SOLIDIFIÉES POUR L'EXPÉDITION.

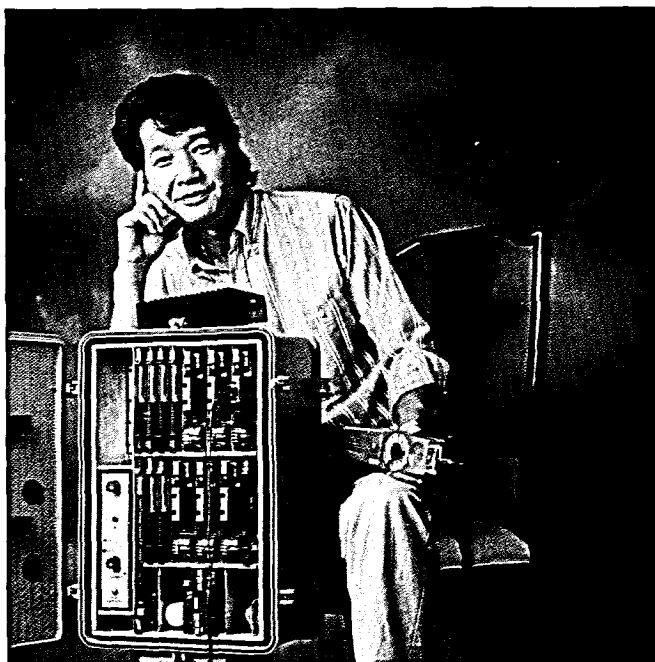
SEMEX CANADA

L'industrie agricole de l'insémination artificielle et de l'élevage au Canada a un passé de collaboration et de partage de ressources. Au moment d'entrer sur les marchés étrangers, l'industrie a maintenu cette façon de faire. En 1974, les six plus gros producteurs de semence et d'embryons ont combiné leurs efforts et leurs ressources pour former la société Semex Canada, à Guelph (Ontario). En tant que telle, cette entreprise ne fabrique aucun produit, mais s'efforce plutôt de fournir à ses propriétaires des débouchés à l'étranger.

Aujourd'hui, Semex Canada oeuvre dans près de 70 pays et dans la plupart d'entre eux, la société a conclu une entente de franchisage avec des représentants locaux. Cela permet à son équipe de recherche-développement de maximiser l'applicabilité de sa technologie aux besoins locaux.

Après avoir réalisé un chiffre d'affaires de 1 million de dollars au cours de sa première année d'existence, Semex Canada a terminé l'année 1990 affichant une augmentation de 18 p. 100 de ses ventes à l'exportation, ainsi qu'un chiffre d'affaires total de 30 millions de dollars.





M. ROGER YUEN, DIRECTEUR DE PRODUCTION,

SR TELECOM INC.,

PRÉSENTE UN RÉSEAU TÉLÉPHONIQUE AUTONOME ET AUTOMOTEUR.



SR TELECOM INC.

En 1977, Terre-Neuve installait un premier système téléphonique de SR Telecom dans le petit village isolé de Petites. Un an après, l'Arabie saoudite avait acheté son propre système pour relier des régions désertiques peu peuplées.

Aujourd'hui, tout en continuant à approvisionner les principales entreprises de téléphone du Canada, SR Telecom retire 85 p. 100 de ses recettes annuelles qui s'élèvent à 38 millions de dollars. Elle a des clients dans 65 pays. En fait, 40 p. 100 de toutes les unités de micro-ondes utilisées par les entreprises de téléphone publiques et privées du monde entier ont été conçues et fabriquées à l'usine de SR Telecom à Saint-Laurent (Québec).

En utilisant une technologie conçue et mise au point pour les vastes régions peu peuplées du Canada, SR Telecom apporte des liaisons de télécommunications essentielles aux pays en développement.





M. A. K. VELAN, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL,
PHOTOGRAPHIÉ AVEC UNE DES POPULAIRES VALVES DE
VELAN INC.

VELAN INC.

La société Velan Inc., de Saint-Laurent (Québec), a commencé à fabriquer des purgeurs à élément bimétallique à Montréal, en 1950. En l'espace d'un an, elle a obtenu son premier contrat avec la marine américaine. Aujourd'hui, bien que la société ne fabrique plus de purgeurs de vapeur, elle est la seule entreprise au monde à pouvoir fournir une gamme complète de vannes pour les industries pétrolière et pétrochimique, les installations nucléaires et les centrales alimentées par des combustibles fossiles. En fait, Velan Inc. est le plus grand fabricant du monde de robinets-vannes en acier, de robinets à tournant sphérique et de soupapes de retenue.

Depuis ses débuts, la société a adopté une perspective mondiale et a établi des filiales aux États-Unis et au Royaume-Uni et depuis lors, elle a ouvert des usines en France, en Allemagne, au Portugal, en Corée et à Taiwan. Elle scrute maintenant de nouveaux marchés en vue de trouver d'autres débouchés et de relever d'autres défis.



CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL AU CANADA

COLOMBIE-BRITANNIQUE

VANCOUVER

Tél.: (604) 666-0434 • Téléc.: (604) 666-8330

ALBERTA

EDMONTON

Tél.: (403) 495-2944 • Téléc.: (403) 495-4507

CALGARY

Tél.: (403) 292-6660 • Téléc.: (403) 292-4578

SASKATCHEWAN

SASKATOON

Tél.: (306) 975-5315 • Téléc.: (306) 975-5334

REGINA

Tél.: (306) 780-5020 • Téléc.: (306) 780-6679

MANITOBA

WINNIPEG

Tél.: (204) 983-8036 • Téléc.: (204) 983-2187

ONTARIO

TORONTO

Tél.: (416) 973-5053 • Téléc.: (416) 973-8161

QUÉBEC

MONTRÉAL

Tél.: (514) 283-8185 • Téléc.: (514) 283-8794

NOUVEAU-BRUNSWICK

MONCTON

Tél.: (506) 851-6452 • Téléc.: (506) 851-6429

NOUVELLE-ÉCOSSE

HALIFAX

Tél.: (902) 426-7540 • Téléc.: (902) 426-2624

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

CHARLOTTETOWN

Tél.: (902) 566-7400 • Téléc.: (902) 566-7450

TERRE-NEUVE

ST. JOHN'S

Tél.: (709) 772-5511 • Téléc.: (709) 772-2373



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20007398 2

DOCS

CA1 EA 91E82 FRE

L'excellence en exportation :
profils de la réussite. --

43268515

✓



Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada