

ACCÈS

COLOMBIE-BRITANNIQUE

avril - juin 2002

Une réussite extrême

par Cassandra Chowdhury

Les entrepreneurs prospères ont tous en commun le talent de faire la lumière dans les endroits les plus sombres. Dans le cas de Jack Gin, on ne saurait dire mieux. Son entreprise de Burnaby, **Extreme CCTV**, a mis au point des améliorations innovatrices à la technologie des caméras de surveillance, produisant des caméras qui voient plus loin dans le noir tout en utilisant moins d'électricité. Ces caméras « à lumière nocturne et diurne intégrée » émettent une lumière infrarouge et utilisent la plus récente technologie dans le domaine des détecteurs. L'entreprise a également lancé sur le marché la première caméra sans fil sous dôme très résistant qu'elle a mise au point dans sa division WhizKid.

Le succès d'Extreme CCTV permet de voir à quel point les technologies qu'on y développe sont nécessaires. D'un chiffre d'affaires brut de 41 000 \$ en 1997, année du lancement de l'entreprise, les ventes sont passées à 416 000 \$ la deuxième année pour atteindre 5 millions de dollars en 2001. Cette année-là, M. Gin a reçu le prix pour l'avancement de la technologie de l'Association canadienne des fabricants et des exportateurs.

Cette croissance particulièrement rapide est attribuable en grande partie aux marchés internationaux. M. Gin a su reconnaître très tôt que les grandes possibilités se trouvaient hors de nos frontières et a fait une demande d'aide dans le cadre du **Programme d'emploi en commerce international (PECI)** de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) afin de pouvoir engager des



Jack Gin (c) reçoit le B.C. Export Award for Advancing Technology pour 2001 des mains de Donald Leitch, sous-ministre du ministère de la Concurrence, des Sciences et de l'Entreprise (G) et de Frank Eichgruen, directeur par intérim du Service à la clientèle, DEO – Région de la Colombie-Britannique.

Photo par by Brian Dennehy Photography

diplômés formés en exportation. Grâce à ces talents, il a pu concentrer ses efforts sur l'exportation de ses caméras vers les États-Unis et d'autres pays étrangers.

« Je ne cherche pas vraiment de compétences spécifiques lorsque je choisis des diplômés, mais plutôt la capacité de penser et de

suite en dernière page

L'entreprise Glas Aire de Vancouver

par David G. Morgan

La **Glas Aire Industries Group Ltd.** de Vancouver vient tout juste de franchir une nouvelle étape. Elle a évolué vers une forme plus élevée de fabrication en se portant acquéreur d'une machine de pointe et d'un équipement de chaîne d'assemblage pour assembler le produit. Il ne lui manquait plus qu'un plan de marketing international pour se lancer sur le marché américain. C'est ce qu'elle a pu se procurer avec un peu d'aide de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO).

Le produit en question est une polisseuse industrielle que Glas Aire a ajouté à sa gamme de produits pour l'industrie de l'automobile. Glas Aire fait également la conception, la fabrication et la mise en marché de composantes et d'accessoires haut de gamme, comme des déflecteurs de vent, des protecteurs de capot, des déflecteurs d'air et des visières de portes.

Le chef de la division des opérations, M. Omer Esen, indique que l'entreprise se prépare à fabriquer à son usine de Vancouver des polisseuses assistées par ordinateur qui serviront à polir les avions et les automobiles de luxe. L'entreprise prévoit franchir cette étape dès qu'elle aura fait l'acquisition d'une entreprise de Denver, de sa technologie et de ses brevets. Au départ, la production emploiera 12 travailleurs hautement spécialisés, nombre qui pourrait s'accroître au fur et à mesure que la demande augmentera sur les marchés d'exportation. « Cela devrait être bénéfique pour la région et pour le Canada », ajoute-t-il.

Selon M. Esen, Glas Aire est la première entreprise au Canada à fabriquer cette technologie et est en mesure de le faire de manière plus efficiente que les entreprises américaines, puisqu'elle détient les certifications ISO-9001 et QS-9000 et possède une équipe d'ingénieurs particulièrement qualifiés.

L'entreprise connaît une prospérité effarante puisque son chiffre d'affaires a doublé depuis 2000. À l'heure actuelle, elle vend ses produits aux États-Unis, au Canada, au Japon et au Royaume-Uni.

M. Esen indique qu'il s'attend à ce que Glas Aire consulte DEO pour mettre au point des plans de marketing et d'exportation à l'aide desquels elle vendra ses polisseuses de pointe sur le marché américain, poursuivant ainsi une relation qui a vu le jour en 1995 lorsque l'entreprise a demandé à DEO de l'aider à pénétrer le marché japonais.

**Avant d'avoir
l'aide du PECCI,
Glas Aire n'avait
aucun ingénieur
qualifié en
recherche et
développement.**

À l'époque, Glas Aire n'avait pas de personnel qualifié pour le marketing, l'ingénierie et le design. DEO a donc proposé son **Programme d'emploi en commerce international (PECCI)** qui paye une partie du salaire d'un jeune diplômé formé en marketing international. Glas Aire a profité du programme et a engagé plusieurs diplômés qui se sont penchés sur les modèles et les spécifications en collaboration avec des partenaires japonais comme Toyota et Nissan.

« Notre réussite au Japon était en grande partie due à DEO », indique M. Esen. « Ils nous ont proposé le PECCI, un programme qui a été très profitable pour nous. » Ces diplômés talentueux

ont également contribué à rehausser le degré de connaissance et de compétence des autres employés. Avant d'obtenir l'aide du PECCI, Glas Aire n'avait aucun ingénieur qualifié en recherche et développement.

DEO a également aidé Glas Aire à relever le défi d'accroître la rentabilité de ses produits en lui proposant son programme **Premiers emplois en sciences et en technologie**. Dans la même ligne de pensée que le PECCI, ce programme aide à couvrir une partie des

Ver entreprend de polir son avenir

coûts d'embauche de diplômés en sciences et en technologie. Il a donc permis à Glas Aire d'engager des diplômés pour mettre au point et implanter des systèmes de contrôle de la qualité, et former les employés pour qu'ils puissent les utiliser.

Brian Reimer, agent du Service à la clientèle du bureau de Vancouver de DEO, a travaillé avec Glas Aire à toutes les étapes de l'évolution de l'entreprise. Il explique que les services de DEO sont plus que la somme de leurs parties. « Nous aidons les entreprises à augmenter leurs capacités en travaillant avec elles à long terme et en vivant tous les cycles de leur évolution avec elles. Lorsque nous aidons une entreprise à renforcer ses capacités, nous renforçons également la capacité de l'économie en y ajoutant de la profondeur et de la diversité. »

Beaucoup d'entreprises comme Glas Aire approchent DEO afin d'obtenir de l'aide pour leur stratégie d'exportation. En fait, DEO est une excellente source d'idées pour une entreprise qui se prépare à exporter et qui en est à l'étape cruciale entre les recherches et les premiers pas sur le marché d'exportation. DEO offre les services suivants aux exportateurs potentiels :

- des services d'orientation en affaires et en exportation;
- des présentations informatives sur le degré de préparation à l'exportation incluant des études de marché, des services d'élaboration des plans d'exportation, des services de courtage en douanes, de distribution, d'établissement des prix, de financement et de marketing;
- des services d'auto-diagnostic en affaires;
- des services d'analyse d'études de marché;
- des services d'évaluation des plans d'entreprise et de marketing;
- de l'aide pour accéder aux marchés internationaux et acquérir des compétences en négociation;
- la coordination de la liaison avec d'autres spécialistes en exportation;

- des services consultatifs d'aide à l'élaboration et à la mise à exécution de stratégies de pénétration des marchés;
- une sensibilisation aux concepts de logistique et de réseaux de distribution;
- une aide pour accéder aux renseignements sur les ramifications juridiques et financières des affaires à l'étranger;
- des services consultatifs sur les méthodes de paiement pour les créanciers.

DEO s'est donné pour mission d'aider les entreprises de l'Ouest canadien à passer sans heurts des marchés canadiens aux marchés internationaux. DEO peut aider votre entreprise en travaillant avec certains de ses partenaires, notamment les Centres de services aux entreprises Canada, les Centres du commerce international, les ambassades et les consulats canadiens à l'étranger, Agriculture et Agroalimentaire Canada, Développement et Exportations Canada et bien d'autres.

DEO a joué un rôle important dans la croissance et la diversification de Glas Aire au cours des six dernières années et souhaite continuer de faire fructifier cette relation au fil de l'évolution de l'entreprise. Nous sommes là pour aider les petites et moyennes entreprises comme Glas Aire à atteindre leurs buts. Pour en savoir plus sur ce que DEO peut faire pour vous, composez le 1 888 338-9378. ✦



Britannique

ACCÈS COLOMBIE-BRITANNIQUE

Une réussite extrême

suite de la page couverture

communiquer ainsi que le désir de travailler et de réussir », explique M. Gin. « J'ai demandé aux diplômés que j'ai engagés dans le cadre du PECEI de faire preuve de persévérance dans leur travail et de ne pas se laisser décourager par les obstacles des marchés d'exportation, qui peuvent sembler insurmontable. Ainsi, chaque jour, chaque semaine et chaque mois, une petite victoire à la fois, ils ont atteint leurs buts. »

Le site Web d'Extreme CCTV, www.extremecctv.com, laisse entrevoir la philosophie qui distingue cette entreprise des autres. « On dit souvent que *Nécessité est mère d'invention*, nous aimons quant à nous, dire que *la concentration est nécessaire à la perfection*. »

La concentration et la détermination de l'équipe d'Extreme CCTV ont été très payantes. Aujourd'hui, 70 p. 100 des ventes de l'entreprise ont lieu aux États-Unis et le reste au Canada, au Royaume-Uni, en Nouvelle-Zélande et à Taïwan. L'entreprise a récemment absorbé Derwent, une entreprise similaire du Royaume-Uni déjà placée sur le marché européen.

Les systèmes d'Extreme CCTV servent à toutes sortes de choses dans le domaine de la sécurité et même au-delà. L'appareil UF500 Infrared Illuminator sert à la surveillance de nuit aussi bien dans des zones scolaires que pour des réservoirs d'eau alors que le système REG saisit des renseignements sur les plaques d'immatriculation des véhicules dans les parcs et les postes de péage. Les caméras à lumière diurne et nocturne intégrée ont servi à la production d'émissions de télé-réalité comme Big Brother et Survivor II, ainsi qu'à la vidéo d'observation The Wahlberg Eagle de Michael Rampf. Des organismes américains comme les services secrets et la Drug Enforcement Agency, pour ne nommer que ceux-là, ont également adopté cette technologie.

Pour plus de renseignements sur le PECEI ou d'autres programmes de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, composez le 1 888 338-9378. ♦

Le Programme d'emploi en commerce international

Le Programme d'emploi en commerce international (PECEI) aide les entreprises admissibles à engager des jeunes qui viennent tout juste d'obtenir leur diplôme dans un programme pertinent. Que votre entreprise emploie une ou cent personnes, le PECEI peut vous aider à engager des personnes qualifiées pour travailler sur des projets de développement du commerce international.

Géré par Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, le PECEI est un des nombreux programmes et initiatives qui aident les petites et moyennes entreprises de la Colombie-Britannique à prospérer.