

# ACCÈS

## MANITOBA

avril - juin 2002

### Réussite aux É.-U. pour Wild West

par Sue Murray

Le marché américain est très prometteur pour le propriétaire de **Schwartz Sausage Company**, une entreprise d'assaisonnements du Manitoba.

L'entreprise, sise à Headingly, vient grossir les rangs des petites et moyennes entreprises de l'Ouest canadien qui ont profité du **Programme d'emploi en commerce international (PECI)** de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO).

Bien que Rodney et Janet Schwartz vendent déjà leurs produits partout au Canada et dans 17 États américains, ils sont bien conscients des possibilités d'expansion. En septembre 2001, grâce au PECI, la Schwartz Sausage a engagé Jonas Johnson, qui venait tout juste d'obtenir son MBA, pour prendre en main leur expansion sur de nouveaux marchés américains.

Selon les Schwartz, leurs marinades pour les viandes ont joué un rôle déterminant dans le marketing de leurs produits aux États-Unis. Leurs produits comprennent, entre autres : 14 assaisonnements vendus sous le nom de Wild West Seasonings; des marinades pour les viandes, des assaisonnements spécialisés, des assaisonnements pour la viande séchée et pour les saucisses ainsi qu'un nouveau produit permettant de faire de la viande séchée avec de viande hachée.

« Jonas veillera également à mieux faire connaître nos produits et, éventuellement, il recrutera et formera des courtiers et des représentants pour le marché américain », explique Rodney.

Il prévoit également que la première année de participation au PECI se traduira par une augmentation de 100 p. 100 des ventes d'exportation.



*Le président de Schwartz Sausage Co., M. Rod Schwartz (D) a engagé un gestionnaire des ventes et du marketing, M. Jonas Johnson (G) dans le cadre du Programme d'emploi en commerce international de DEO afin de pouvoir stimuler les ventes d'exportation de ses produits, les assaisonnements Wild West Seasonings.*

« Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, particulièrement Lee Gregg, une agente du Service à la clientèle de DEO, nous ont beaucoup aidé à garder le contrôle sur nos plans d'expansion », indique Janet. « Elle nous a aussi conseillé sur certaines possibilités de réseautage et nous a recommandé des services d'information et d'orientation qui nous ont été très utiles. »

Pour l'avenir, les Schwartz prévoient élargir leur gamme de produits, étendre leur marché aux États-Unis et diversifier les formats d'emballage pour mieux répondre à la demande du secteur des services d'alimentation.

Pour plus de renseignements sur l'entreprise Schwartz Sausage Company, composez le 1 800 493-3993 ou visitez son site Web à l'adresse [www.wildwestseasonings.com](http://www.wildwestseasonings.com). ♣

## Les récoltes sont bonnes...sur les marchés mondiaux



*Denis C. Cloutier, président et propriétaire de Cloutier Agra Seeds, travaille pour étendre le marché de son entreprise dans le monde entier.*

*par Sue Murray*

Bien que la production de semences transgéniques soit une tendance actuellement si répandue en agriculture qu'un grand nombre de producteurs de semences se lancent dans cette voie, d'autres producteurs profitent des créneaux spécialisés engendrés par cette tendance.

Parmi ceux qui ont su profiter de la tendance, il convient de mentionner Denis C. Cloutier, président et propriétaire de **Cloutier Agra Seeds Inc.**, une entreprise spécialisée dans l'exportation de semences sélectionnées, de graines oléagineuses et de semences séparées.

M. Cloutier a pris conscience qu'il existait une demande spécifique pour des produits alimentaires non transgéniques. Il a donc pris des dispositions pour combler cette demande. Il y a presque quatre ans, après avoir décidé de se concentrer sur une culture rarement

produite au Manitoba, l'entreprise de St-Norbert a lancé sur le marché une nouvelle variété de soya à maturation précoce.

« Jusqu'à présent, les ventes d'exportation ont été excellentes », indique M. Cloutier. L'entreprise a élargi ses activités de marketing international pour ses semences agricoles, particulièrement le soya, et peut maintenant se vanter d'avoir des clients en Europe, au Japon et en Asie.

Selon M. Cloutier, l'avenir semble très prometteur sur le plan des ventes. Aussi, il prévoit déjà pousser son exploration des marchés potentiels pour le soya.

Grâce à l'aide financière de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO), sous la forme du **Programme d'emploi en commerce international (PECI)**, Cloutier Agra Seeds a pu engager un diplômé de fraîche date pour contribuer à l'élaboration et à l'exécution d'une stratégie de développement des marchés d'exportation.

« Ce programme de DEO nous a beaucoup aidé à atteindre notre plein potentiel », indique M. Cloutier. « Notre personnel compte six employés à temps plein depuis que Wanda Heron s'est jointe à notre équipe et qu'elle s'occupe de développer nos marchés dans les pays côtiers du Pacifique. »

Richard Lloyd, agent du Service à la clientèle de DEO, affirme qu'il est très gratifiant de voir des clients comme Cloutier Agra Seeds prendre avantage de programmes comme le PEGI. Il incite les petites et moyennes entreprises du Manitoba à s'informer sur les programmes et services de DEO en composant le 1 888 338-9378 ou en visitant son site Web à l'adresse [www.deo.gc.ca](http://www.deo.gc.ca).

On peut communiquer avec Cloutier Agra Seeds en composant le 261-0584 ou en visitant le site Web de l'entreprise à l'adresse [www.cloutieragrarseeds.com](http://www.cloutieragrarseeds.com).★

## Tout un concept!

par Sue Murray

Il y a 10 ans, **Freedom Concepts Inc.** ouvrait ses portes avec la mission de « Créer un *CYCLE* de mobilité » en concevant et en fabriquant des appareils thérapeutiques d'aide à la mobilité à l'intention des enfants et des adultes qui ont des besoins particuliers. Ces appareils ont même remporté des prix.

Freedom fabrique sur mesure des produits aux noms évocateurs de *Discovery*, *Adventurer*, *Journey*, *Expedition* et *Heritage*. L'entreprise s'est taillé une excellente réputation grâce à la qualité du travail consacré à chaque commande.

Le modèle *Discovery* a été le début de la réussite pour cette entreprise. Avec ses dispositifs à ouverture rapide, le *Discovery* s'adapte facilement aux besoins des différents cyclistes, ce qui en fait le vélo de rêve pour beaucoup de thérapeutes, d'écoles et d'établissements de soins.

La série *Heritage*, grâce à sa conception particulière et à sa selle surbaissée, convient particulièrement bien aux personnes atteintes de nanisme, de problèmes d'équilibre, de paralysie cérébrale, de sclérose en plaques, aux victimes d'accidents cérébrovasculaires ou aux personnes souffrant d'arthrite.

Cette entreprise innovatrice a même conçu un tandem à deux places qui permet aux personnes souffrant d'un handicap physique, visuel ou mental de s'adonner aux joies du vélo.

Ici, les délais de livraison sont courts, soit de deux à quatre semaines pour les petits vélos de la série *Discovery*, de quatre à six semaines pour les séries *Adventurer Tandem*, *Expedition* et *Journey*.

« Le marché de la réadaptation s'est réellement diversifié ces dernières années, et on commence à apprécier les avantages thérapeutiques de nos vélos », affirme Ken Vanstraelen, président de Freedom Concepts. « Cette évolution nous a permis d'élargir notre marché aux États-Unis et de nous concentrer sur le marché de la réadaptation là où la température n'est pas un facteur aussi important. »



La traction arrière est une caractéristique innovatrice du modèle DCP 12 RS de la série *Discovery* de Freedom Concepts.

Pour effectuer la recherche et le développement nécessaires à ce projet, M. Vanstraelen a profité du **Programme d'emploi en commerce international (PECI)** de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) afin de se procurer les ressources humaines supplémentaires dont l'entreprise avait besoin.

Leigh Robinson, adjoint au marketing pour l'entreprise depuis environ un an, a instauré des innovations prometteuses en cultivant des relations avec les utilisateurs, les thérapeutes et les détaillants, ayant recours, pour ce faire, à des possibilités de réseautage, à des conférences de l'industrie et à des salons professionnels.

L'entreprise a maintenant un représentant à sa solde en Californie et des représentants indépendants en Floride, en Georgie, en Caroline du Sud, au New Jersey et en Nouvelle-Angleterre. Ainsi, Freedom Concepts est fin prête à prendre d'attaque les marchés du sud des États-Unis.

On peut rejoindre Freedom Concepts Inc. en composant le 1 800 661-9915 ou en visitant le site Web de l'entreprise à l'adresse [www.freedomconcepts.com](http://www.freedomconcepts.com). ♣

## Les séminaires sur les affaires au Manitoba

### Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba (CSEC-M)

Le CSEC-M et le Centre des affaires électroniques offrent un certain nombre de séminaires aux entrepreneurs et à ceux qui prévoient le devenir. Les séminaires sont gratuits, mais les places sont limitées. Pour plus d'information sur les séminaires ou pour vous inscrire, communiquez avec 984-2272 ou, par courriel, à l'adresse [manitoba@cbsc.ic.gc.ca](mailto:manitoba@cbsc.ic.gc.ca).

#### ***Trouver des idées d'entreprise***

Ce séminaire vous apprend des trucs sur la manière de trouver des sources d'inspiration pour la création d'une entreprise.

#### ***Le lancement d'une petite entreprise au Manitoba***

Apprenez tout ce qu'il faut savoir pour lancer votre propre entreprise, y compris l'enregistrement d'une raison sociale, l'imposition, les exigences sur le plan des permis et beaucoup plus.

#### ***Le planificateur d'entreprise interactif***

Venez découvrir comment utiliser cet outil unique pour créer un plan d'entreprise personnalisé en direct.

#### ***Comment utiliser le Centre de services aux entreprises Canada-Manitoba pour des études de marché et l'élaboration d'un plan d'entreprise***

Renseignez-vous sur les ressources que notre Centre met à votre disposition pour vous aider à planifier votre projet d'entreprise.

#### ***Comment utiliser l'Internet – Éléments de base***

Introduction à l'utilisation d'Internet à des fins de recherches commerciales.

#### ***Comment utiliser l'Internet – Cours avancé***

Conçu pour ceux qui sont déjà rompus à l'utilisation d'Internet, ce séminaire est axé sur les techniques avancées de recherche d'information commerciale sur Internet.

#### ***Comment protéger votre invention : brevets, droits d'auteur, marques de commerce et dessins industriels***

Apprenez les particularités de chaque forme de propriété intellectuelle, l'étendue de votre protection et où aller pour vous en prévaloir.

#### ***De l'idée au marché : les 8 étapes à suivre pour y parvenir!***

Phil Poetker et Ed Lam d'Urban Imports Inc. partagent avec vous leur expérience et leur savoir dans une série de séminaires où ils décrivent les étapes à suivre pour faire évoluer votre produit, du développement à la mise en marché : fabrication et production, entente de propriété et qualification, négociation et établissement d'une relation d'affaires.

### Centre de services pour les femmes entrepreneurs du Manitoba

Le Centre de services pour les femmes entrepreneurs du Manitoba offre également des séminaires. Pour consulter le calendrier des séminaires pour Winnipeg et vous inscrire, composez le 988-1860 ou le 1 800 203-2343.

#### **Atelier sur le marketing efficace à l'intention des entrepreneurs**

Cet atelier gratuit qui dure une journée est présenté par des consultants du ministère de l'Industrie, du Commerce et des Mines du Manitoba en collaboration avec le Centre des affaires électroniques. Les sujets traités sont, entre autres : le marketing, les promotions, la publicité, la différence entre ce que veut le consommateur et ce que vous avez à offrir, les affaires électroniques, les étapes de l'achat, l'établissement des prix. Pour plus d'information ou pour vous inscrire, communiquez avec Jeannine au 984-0037 ou au 1 800 665-2019, ou encore par courriel à l'adresse suivante : [lafond.jeannine@cbsc.ic.gc.ca](mailto:lafond.jeannine@cbsc.ic.gc.ca). ❁