



NOUVEAU-BRUNSWICK

ICER'S INC.

ROSS HANSEN a bâti son entreprise à partir d'une invention qui est devenue populaire presque du jour au lendemain. Il avait toutefois réalisé 26 prototypes avant d'obtenir un produit qui corresponde aux spécifications très strictes qu'il s'était fixées. Lorsqu'il décida que le produit était prêt pour le brevet, le marché était prêt à l'acheter.

Icer's Inc. fabrique et vend en gros un produit de sécurité unique du nom de ICER's (anciennement SuperSoles). Il s'agit de semelles de sécurité durables en caoutchouc, autonettoyantes et munies de clous métalliques qui agissent comme des pneus cloutés sur la neige. Avec de simples lanières de velcro qui permettent de les porter par dessus des chaussures ordinaires, les semelles offrent instantanément traction et stabilité sur les surfaces glissantes en hiver.

Située à Fredericton au Nouveau-Brunswick, la compagnie appartient à Ross, à sa femme Dianna et à leur partenaire Peter Baldwin. L'idée des semelles est en réalité le fruit de la propre expérience de Ross. Victime d'une fracture cervicale en 1980, il dut faire de pénibles exercices de rééducation pendant plusieurs années. « On me disait que je ne marcherais plus jamais, mais je savais que je finirais par y arriver. Avec le temps, j'ai quitté le fauteuil roulant pour un déambulateur, puis pour une canne. Mais j'ai découvert que j'avais bien du mal à marcher sur la neige ou sur la glace. Je tombais sans arrêt et j'avais besoin d'aide pour me relever, de sorte que j'ai fini par ne plus oser sortir en hiver. »

Comme de nombreuses personnes handicapées ont les mêmes difficultés et les mêmes craintes, Ross se dit qu'un tel produit pourrait leur simplifier énormément la vie.

Voici comment il raconte la mise sur pied de son entreprise en 1989 :



Barnett and Mackay

« Fondamentalement, j'avais une idée, une confiance énorme et 15 000 dollars pour le financement. Lors de notre première année d'exploitation, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 70 000 dollars. » Le chiffre d'affaires annuel est maintenant supérieur à 400 000 \$ au Canada et à un million de dollars à l'échelle mondiale. Et Ross ajoute :

« Fondamentalement, j'avais une idée, une confiance énorme et 15 000 dollars pour le financement. »

« À l'origine, nous pensions aux personnes âgées et aux personnes handicapées, mais par la suite, Postes Canada nous a commandé une paire pour chaque facteur du pays, qui sont 21 000 au total. »

Icer's Inc. a octroyé une licence à une compagnie américaine réputée pour distribuer son produit aux États-Unis. La simple invention de Ross se vend maintenant aussi en Norvège, en

Suède, en Suisse, au Japon, en Grande-Bretagne, en Allemagne, au Danemark et en Autriche.

Mises à part les difficultés de financement habituelles, Ross a dû faire face à des problèmes d'équipement. Il n'existait pas d'équipement à proprement parler puisque le produit était une nouvelle invention. Il a donc fallu concevoir et modifier

soi-même les machines.

Être propriétaire d'une entreprise représente d'énormes responsabilités. « Vous y consacrez tout votre temps, explique Ross. On a parfois du mal à quitter le bureau. Il m'est arrivé d'avoir tellement de rôles à assumer que j'avais du mal à garder le contrôle de l'ensemble. Maintenant je peux déléguer plus souvent parce que notre entreprise est devenue plus stable. »

COMMENT CONTACTER ROSS HANSEN

361, rue Saunders, Fredericton, (N.-B.) E3B 1N9
Tél. : (506) 455-7883 Téléc. : (506) 450-2600

Ross Hansen