



NOUVEAU-BRUNSWICK

EZ4U DISPLAY SYSTEMS

BOB ATWIN et **MARG BOER** avaient déjà travaillé ensemble sur plusieurs projets avant de décider de devenir partenaires dans une entreprise. Chacun appréciait les compétences de l'autre et connaissait ses habitudes de travail.

Leur première préoccupation fut de choisir le type d'entreprise. Ils ont d'abord créé en 1983 l'entreprise de consultation Progressive Planning Ltd., qui emploie entre 7 et 22 personnes et offre des services de formation pédagogique, de recherches sociales et de consultation aux entreprises. Cette compagnie a permis à Bob et Marg de tirer d'importantes leçons sur la gestion d'une entreprise et le rôle de l'entrepreneur, leçons qui leur ont beaucoup servi lorsqu'ils ont fondé EZ4U Display Systems au début de l'année 1989.

EZ4U est l'un des quelques fabricants de matériel d'exposition pour foires professionnelles au Nouveau-Brunswick. Cette entreprise fabrique, loue et vend des produits canadiens de haute qualité pour les expositions et offre des services spécialisés de gestion d'exposition, ainsi que de montage, de démontage, de transport et d'entreposage du matériel d'exposition. La compagnie emploie de trois à six personnes selon les contrats.

« La nécessité est mère d'industrie, plaisante Bob (qui est à l'heure actuelle Chef de la Première Nation de Kingsclear) en racontant comment ils ont tous les deux décidé de devenir entrepreneurs. Nous étions tous les deux au chômage et nous avions besoin de faire quelque chose. Dès que l'occasion s'est présentée, nous n'avons pas hésité. »

EZ4U s'est avérée être un ajout intéressant et peu coûteux à leur première compagnie. Les coûts de démarrage se sont montés environ à 160 000



Barnett and Mackay

dollars pour couvrir l'achat des machines, des matières premières et la formation. Bob et Marg réussirent à négocier pour représenter un fournisseur de l'Ontario. Cette compagnie leur a ainsi fourni la formation nécessaire pendant qu'ils effectuaient leurs recherches et préparaient leurs plans de marketing et leurs stratégies de promotion.

Les deux partenaires s'aperçurent

cherchent sans arrêt à établir de nouveaux contacts. Ils sont toutefois persuadés d'avoir un produit de qualité à un prix parmi les plus abordables sur le marché.

Comme l'explique Bob, ce qui leur plaît à tous deux dans le fait d'être entrepreneur, c'est de savoir que leur travail assidu donnera des résultats. Il faut travailler dur, être dévoué et confi-

Ils sont toutefois persuadés d'avoir un produit de qualité à un prix parmi les plus abordables sur le marché.

dès le début que le travail avait tendance à être saisonnier. « Chaque année, il y a un nombre déterminé de foires professionnelles, explique Marg, surtout ici où le marché est assez petit. » Ils essaient de compenser en cherchant de nouveaux marchés et de nouveaux distributeurs dans l'Île-du-Prince-Édouard, en Nouvelle-Écosse et au Québec.

Les deux partenaires surveillent constamment l'évolution du marché et

ant, et il faut pouvoir compter sur de bons employés, une bonne planification et des capitaux. « Pensez à tout avant de vous lancer, conseille Marg. Étudiez bien votre produit, votre marché et vos concurrents... et assurez-vous d'avoir une bonne ligne de crédit! »

Bob et Marg ont reçu un soutien de l'APECA, d'Industrie Canada et du Conseil canadien pour le commerce autochtone.

COMMENT CONTACTER BOB ATWIN ET MARG BOER

385, chemin Wilsey, Fredericton, (N.-B.) E3B 5N6 Tél. : (506) 457-1525 ou 1 800 392-6655

Télec. : (506) 458-5827 Courriel : proplan@brunswickmicro.nb.ca Site web : www.harleymallory.com/cofc/ez4u.html

Atwin & Boer