



Réussites canadiennes de commerce international 11-06  
ErosionControlBlanket.com Inc.

## Un succès éblouissant en Amérique du Nord

### Coordonnées de l'entreprise

**ErosionControlBlanket.com Inc.**  
Mark Myrowich, Président  
St. Andrews, Manitoba  
Tél.: (204) 797-3797  
Courriel: [mark@erosioncontrolblanket.com](mailto:mark@erosioncontrolblanket.com)  
[www.erosioncontrolblanket.com](http://www.erosioncontrolblanket.com)

### Principale citation

« Nous avons progressé de 40 % chaque année depuis que nous avons démarré l'entreprise, de conclure M. Myrowich. Comme les groupes de conservation et de protection de l'environnement continuent de faire des pressions sur les gouvernements pour inclure la lutte contre l'érosion dans leurs réglementations régissant la conservation et la protection de l'environnement, nous comptons bien maintenir ce genre de croissance. »

### Histoire détaillée

M. Mark Myrowich sait pourquoi son entreprise, ErosionControlBlanket.com, est une histoire de réussite. « Essentiellement, le succès en affaires réside dans les relations, les rencontres avec les gens avec lesquels vous traitez, les poignées de mains et le partage d'un café ou d'une consommation. Tout est question de savoir ce que cherche vraiment votre interlocuteur, personnellement et professionnellement, et de faire en sorte qu'il sache ce que vous et votre entreprise avez à offrir. »

De toute évidence, l'approche de M. Myrowich fonctionne. ErosionControlBlanket.com est devenue un producteur de premier plan des tapis écologiques que l'on doit mettre pour lutter contre l'érosion aux endroits fragiles, comme les fossés en bordure de chemin, qui viennent d'êtreensemencés. Un tapis en fibres agrafé au sol permet aux végétaux de prendre racine et d'établir ainsi un système racinaire qui empêche l'érosion naturelle. Les tapis, fabriqués de

Pour plus d'information sur cette réussite canadienne, communiquez avec le Service des relations avec les médias (Commerce)

Tél. : (613) 996-2000

Télec. : (613) 996-9276

[www.international.gc.ca](http://www.international.gc.ca)

matériaux biodégradables, par exemple de fibre de paille, se désintègrent tout seuls avec le temps.

Pourtant, le président et fondateur d'ErosionControlBlanket.com reconnaît qu'il y a des moments où un coup de pouce de l'extérieur est nécessaire pour maintenir ou accroître le succès d'une entreprise. Il souligne à cet égard l'assistance financière qu'il a obtenu des programmes et des services d'Affaires étrangères et Commerce international Canada en 2002. Cette aide financière fournie par l'entremise du bureau régional de Commerce international Canada de Winnipeg a aidé l'entreprise à mettre en œuvre une stratégie biennale de développement des marchés aux États-Unis.

« Avant tout, cette assistance financière nous a permis de tirer parti du marché de l'environnement aux États-Unis, qui est en plein essor », déclare M. Myrowich. « En fait, les ventes de l'entreprise aux États-Unis dépassent maintenant 6,5 millions de dollars ».

« Je suis fier de nos résultats, mais ce n'est pas vraiment ce qui m'intéresse le plus. Je préfère beaucoup plus sortir et rencontrer les gens, générer de nouvelles affaires. Pourtant, je sais très bien que lorsque nous avons eu besoin de son aide, le MAECI ne nous a pas déçus. »

Un expert dans le domaine depuis 1995, M. Myrowich a ouvert les portes d'ErosionControlBlanket.com à Riverton, tout juste à l'extérieur de Winnipeg, en 2001. L'usine fabrique des produits laminés de lutte contre l'érosion, le nom technique donné aux tapis. À ses débuts, l'usine était la seule au monde capable de produire des tapis de 16 pieds (4,8 m) de largeur pour lutter contre l'érosion. Étant donné que les tapis doivent se chevaucher les uns les autres d'au moins 6 pouces (15,2 cm), la fabrication de tapis de cette largeur a donné à ErosionControlBlanket.com un avantage énorme sur ses concurrents.

« Maintenant il existe huit ou neuf de ces machines capables de produire des tapis de cette largeur, ajoute M. Myrowich, mais quand nous avons construit la nôtre en 2001, personne ne croyait la chose possible. La construction de cette machine nous a donné un gros avantage concurrentiel. » M. Myrowich a utilisé cet avantage pour solidifier et accroître sa part du marché, au Canada et aux États-Unis.

« Nous avons récemment acheté une entreprise en Ontario. Cet achat nous permettra d'étendre nos activités à la côte Est du Canada et des États-Unis. » Par ailleurs, l'entreprise a obtenu des contrats avec des distributeurs aussi éloignés dans le sud qu'à St. Louis. De plus, elle cherche à gagner l'énorme marché de la Californie.

« Nous avons progressé de 40 % chaque année depuis que nous avons démarré l'entreprise, de conclure M. Myrowich. Comme les groupes de conservation et de protection de l'environnement continuent de faire des pressions sur les gouvernements pour inclure la lutte contre l'érosion dans leurs réglementations régissant la conservation et la protection de l'environnement, nous comptons bien maintenir ce genre de croissance. »