



FÉVRIER / MARS 2008
VOL.6

Novik en bourse



La compagnie Novik inc. est inscrite à la Bourse de croissance TSX depuis le 4 octobre 2005 sous le symbole boursier NVK. Consultez notre site Investisseurs au www.novik.com pour de plus amples informations.

SOMMAIRE

P2 Nouveautés

Site Internet

Ventes & Marketing

États-Unis

Entrevue avec Scott Glouse

Ententes importantes

P3 Ressources humaines

Nouveaux employés

Recherche & Développement

Améliorer, innover...

Productivité

Production/Usine

P4 Expositions

La galerie

À propos de Novik

Mérites



MÉRITE COMMERCIAL DESJARDINS

Novik a reçu le prix Mérite commercial Desjardins du mois de décembre pour sa distinction au chapitre du développement, des réalisations et de l'innovation. Novik se voit ainsi finaliste à titre d'Entreprise de l'année des régions de la Capitale-Nationale et de Chaudière-Appalaches.



INNOVATION 2007

C'est lors du Gala des Prix d'innovation tenu au St-John's Convention Centre, Terre-Neuve, que Novik a remporté le Prix canadien d'innovation de 20/20 Magazine pour la conception et la commercialisation de nouveaux produits. En collaboration avec MEC (Manufacturiers et Exportateurs du Canada), l'événement a remporté un grand succès. L'entreprise y avait présenté ses trois dernières innovations, les systèmes de toiture Novislate et Noviclay, et son tout récent modèle de revêtement mural, la Planche de cèdre. Les Prix canadiens d'innovation récompensent les réalisations d'entreprises canadiennes dont les idées novatrices ont marqué la différence au sein du marché compétitif d'aujourd'hui. Ces prix s'adressent aux chefs de file de l'innovation au Canada dotés d'une vision mondiale et d'excellence canadienne. **A suivre...**

Finances

L'année financière 2007 sera marquée par de nouveaux sommets au niveau de notre chiffre d'affaires et de notre profitabilité. En effet, l'important travail de réduction des coûts effectué depuis le deuxième semestre de l'exercice financier précédent et le succès remporté dans plusieurs créneaux de distribution mondiaux font en sorte que le potentiel de Novik nous est confirmé. Notre objectif de ramener Novik sur le chemin de la rentabilité dès 2007 sera atteint. Nous sommes présentement à la préparation de notre rapport annuel et celui-ci sera disponible à la fin mars après approbation de notre Conseil d'Administration. Prendre note que notre assemblée annuelle est prévue pour le jeudi 29 mai 2008 et la présentation de nos résultats financiers 2007 ainsi que nos objectifs pour la prochaine année y seront discutés.

SITE INTERNET

Novik est très fière de vous annoncer la mise en ligne de son nouveau site Internet et vous invite à le consulter afin d'y découvrir de nouvelles fonctionnalités.

Plus complet et plus esthétique, vous y trouverez non seulement toutes les informations techniques nécessaires à propos de nos produits, mais également les actualités, de nombreuses photos de réalisations, des témoignages et différents programmes qui s'adressent tant aux consommateurs qu'aux professionnels.

Des outils de visualisation comme « maison interactive » ou « Illustrez la maison de votre rêve » donnent un avant-goût de projets de construction ou de rénovation avec les produits Novik.

Nos programmes Smart et Novexpert invitent entrepreneurs et détaillants-installateurs à se joindre à l'équipe Novik et d'ainsi bénéficier de nombreux avantages. Les architectes ont accès à nos guides de spécifications techniques ainsi qu'au lien sur Arcat.com pour accéder à plus d'information.

Tous les documents financiers, communiqués, informations boursières et liens pertinents sont disponibles dans la section Investisseurs.

De plus, nous avons récemment refait au goût du jour tous les dépliants de nos produits que vous pouvez télécharger et imprimer. Visitez notre Centre de documentation.

Au **www.novik.com**, nous vous souhaitons la cordiale bienvenue en espérant que cet outil vous sera grandement utile.



Ventes & marketing

ENTREVUE AVEC SCOTT GLOUSE WHITLEY SALES-ALABAMA

Comment expliquez-vous le succès remporté avec les produits Novik en 2007?

Le succès remporté en 2007, tout comme celui des années précédentes et celui des années à venir, est attribuable à mes clients. J'ai la chance d'avoir des relations productives; mes clients me sont extrêmement fidèles, et je les en remercie. Il faut se différencier de la concurrence et apporter une valeur supplémentaire que j'ai développée grâce à des relations inestimables à long terme et des amis que je considère comme des partenaires dans mon entreprise. L'écoute des besoins des clients est très importante, car chacun est différent. « Connaissez vos clients. » C'est cette adaptation qui permet à l'entreprise d'évoluer et qui rend les affaires intéressantes. En offrant un produit-créneau, vous devez convaincre un client d'acheter vos produits; il y a tellement de choix sur le marché. La gamme de produits Novik me donne cette possibilité grâce à leurs solutions novatrices pour l'extérieur et à leur qualité. Je suis très fidèle à Novik et je suis heureux qu'elle m'ait donné cette chance et me soutienne continuellement.

Que prévoyez-vous au sujet des produits Novik en 2008?

Nous aurons une année remplie de défis, mais aussi qui offre beaucoup d'opportunités. Nous n'avons aucun contrôle sur le ralentissement de l'économie et nous devons travailler plus fort pour atteindre nos objectifs. Mon premier objectif est de faire de Novik le premier choix dans les bardeaux spécialisés. Pour y arriver, nous avons besoin que toute l'équipe déploie des efforts, ce qui comprend, entre autres :

- 1) Une notoriété et une image de marque fortes.
- 2) Un positionnement sur le marché.
- 3) Des produits de qualité d'une apparence réaliste.
- 4) De la constance.
- 5) Un service à la clientèle.
- 6) Un soutien à la mise en marché et le développement des produits.
- 7) La livraison

Nous devons conserver nos clients et développer un nouveau réseau. Nous devons faire connaître les nombreux avantages de nos produits comme leur facilité d'installation, le fait qu'ils n'ont besoin d'aucun entretien, leurs particularités, leur esthétique et leur qualité pour créer une offre avantageuse qui suscite l'engouement. Je réussis lorsque les attentes du client sont rencontrées, voire même dépassées. Je recherche toutes les occasions qui existent avec ma passion pour l'excellence et avec des normes élevées de service, de valeur et d'intégrité. Parfois, vous n'avez qu'une seule chance de réussir.

Ententes importantes

Des ententes de distribution majeures ont été conclues avec trois importantes compagnies américaines dont les deux suivantes :

Menards Inc., qui distribue déjà nos revêtements muraux, a élargi sa collection Novik en rendant disponibles le revêtement de toit Novislate et la nouvelle Planche de cèdre dans ses 250 succursales du Midwest américain.

La Planche de cèdre, les systèmes de toiture Novislate et Noviclay, les grilles de ventilation ainsi que tous les accessoires muraux sont vendus sous une marque de distributeur (Private Label) par Alcoa Home Exteriors.

OUTRE-MER

Les ventes à l'exportation ont connu un essor impressionnant au cours de 2007. Une augmentation de 450% par rapport à l'année précédente est en majeure partie liée aux nombreux conteneurs qui ont été vendus à la Russie où la construction connaît présentement une montée notable et où nos produits connaissent une plus grande reconnaissance. Novik gagne des parts de marché sur sa concurrence.

Ventes & marketing

ÉTATS-UNIS

Sur le marché américain, Novik compte une quinzaine d'agences qui participent à promouvoir et augmenter les ventes de nos produits. Parmi celles-ci, Whitley Sales a particulièrement connu un succès avec notre gamme de produits pour l'année 2007. Whitley Sales est partie intégrante de notre plan de croissance des ventes. Elle vend pour plus de \$600,000 usd par année et s'est fixé l'objectif de dépasser les \$1M pour les prochaines années.

SITE INTERNET

Novik est très fière de vous annoncer la mise en ligne de son nouveau site Internet et vous invite à le consulter afin d'y découvrir de nouvelles fonctionnalités.

Plus complet et plus esthétique, vous y trouverez non seulement toutes les informations techniques nécessaires à propos de nos produits, mais également les actualités, de nombreuses photos de réalisations, des témoignages et différents programmes qui s'adressent tant aux consommateurs qu'aux professionnels.

Des outils de visualisation comme « maison interactive » ou « Illustrez la maison de votre rêve » donnent un avant-goût de projets de construction ou de rénovation avec les produits Novik.

Nos programmes Smart et Novexpert invitent entrepreneurs et détaillants-installateurs à se joindre à l'équipe Novik et d'ainsi bénéficier de nombreux avantages. Les architectes ont accès à nos guides de spécifications techniques ainsi qu'au lien sur Arcat.com pour accéder à plus d'information.

Tous les documents financiers, communiqués, informations boursières et liens pertinents sont disponibles dans la section Investisseurs.

De plus, nous avons récemment refait au goût du jour tous les dépliants de nos produits que vous pouvez télécharger et imprimer. Visitez notre Centre de documentation.

Au **www.novik.com**, nous vous souhaitons la cordiale bienvenue en espérant que cet outil vous sera grandement utile.



Ventes & marketing

ENTREVUE AVEC SCOTT GLOUSE WHITLEY SALES-ALABAMA

Comment expliquez-vous le succès remporté avec les produits Novik en 2007?

Le succès remporté en 2007, tout comme celui des années précédentes et celui des années à venir, est attribuable à mes clients. J'ai la chance d'avoir des relations productives; mes clients me sont extrêmement fidèles, et je les en remercie. Il faut se différencier de la concurrence et apporter une valeur supplémentaire que j'ai développée grâce à des relations inestimables à long terme et des amis que je considère comme des partenaires dans mon entreprise. L'écoute des besoins des clients est très importante, car chacun est différent. « Connaissez vos clients. » C'est cette adaptation qui permet à l'entreprise d'évoluer et qui rend les affaires intéressantes. En offrant un produit-créneau, vous devez convaincre un client d'acheter vos produits; il y a tellement de choix sur le marché. La gamme de produits Novik me donne cette possibilité grâce à leurs solutions novatrices pour l'extérieur et à leur qualité. Je suis très fidèle à Novik et je suis heureux qu'elle m'ait donné cette chance et me soutienne continuellement.

Que prévoyez-vous au sujet des produits Novik en 2008?

Nous aurons une année remplie de défis, mais aussi qui offre beaucoup d'opportunités. Nous n'avons aucun contrôle sur le ralentissement de l'économie et nous devons travailler plus fort pour atteindre nos objectifs. Mon premier objectif est de faire de Novik le premier choix dans les bardeaux spécialisés. Pour y arriver, nous avons besoin que toute l'équipe déploie des efforts, ce qui comprend, entre autres :

- 1) Une notoriété et une image de marque fortes.
- 2) Un positionnement sur le marché.
- 3) Des produits de qualité d'une apparence réaliste.
- 4) De la constance.
- 5) Un service à la clientèle.
- 6) Un soutien à la mise en marché et le développement des produits.
- 7) La livraison

Nous devons conserver nos clients et développer un nouveau réseau. Nous devons faire connaître les nombreux avantages de nos produits comme leur facilité d'installation, le fait qu'ils n'ont besoin d'aucun entretien, leurs particularités, leur esthétique et leur qualité pour créer une offre avantageuse qui suscite l'engouement. Je réussis lorsque les attentes du client sont rencontrées, voire même dépassées. Je recherche toutes les occasions qui existent avec ma passion pour l'excellence et avec des normes élevées de service, de valeur et d'intégrité. Parfois, vous n'avez qu'une seule chance de réussir.

Ententes importantes

Des ententes de distribution majeures ont été conclues avec trois importantes compagnies américaines dont les deux suivantes :

Menards Inc., qui distribue déjà nos revêtements muraux, a élargi sa collection Novik en rendant disponibles le revêtement de toit Novislate et la nouvelle Planche de cèdre dans ses 250 succursales du Midwest américain.

La Planche de cèdre, les systèmes de toiture Novislate et Noviclay, les grilles de ventilation ainsi que tous les accessoires muraux sont vendus sous une marque de distributeur (Private Label) par Alcoa Home Exteriors.

OUTRE-MER

Les ventes à l'exportation ont connu un essor impressionnant au cours de 2007. Une augmentation de 450% par rapport à l'année précédente est en majeure partie liée aux nombreux conteneurs qui ont été vendus à la Russie où la construction connaît présentement une montée notable et où nos produits connaissent une plus grande reconnaissance. Novik gagne des parts de marché sur sa concurrence.

Ventes & marketing

ÉTATS-UNIS

Sur le marché américain, Novik compte une quinzaine d'agences qui participent à promouvoir et augmenter les ventes de nos produits. Parmi celles-ci, Whitley Sales a particulièrement connu un succès avec notre gamme de produits pour l'année 2007. Whitley Sales est partie intégrante de notre plan de croissance des ventes. Elle vend pour plus de \$600,000 usd par année et s'est fixé l'objectif de dépasser les \$1M pour les prochaines années.

EXPOSITIONS

Récemment, Novik participait au JAPAN HOME AND BUILDING SHOW 2007. Situé en plein coeur de la ville de Tokyo au Tokyo Big Sight, le Japan Home & Building Show est la plus grande exposition de l'industrie de la construction du pays attirant plus de 90,000 visiteurs chaque année. Cette exposition est une excellente opportunité de rencontres d'agents, d'importateurs et de distributeurs. Novik a d'ailleurs saisi l'occasion pour engager un agent expérimenté et familier avec le marché japonais qui est reconnu comme difficile à « conquérir ».

À venir :

EXPO HABITAT QUEBEC, du 20 au 24 février 2008 :

Novik renouvelle l'expérience encore cette année de s'exposer au grand public alors que près de 50,000 visiteurs sont attendus à la 24^e édition qui se déroulera au Centre de foires sur le site d'ExpoCité.

JLC LIVE NEW ENGLAND, le 28 et 29 mars 2008 à Providence, Rhode Island :

Le JLC Live aura lieu au Rhode Island Convention Center et accueillera pour sa 13^e édition au-delà de 200 exposants (manufacturiers, distributeurs).

Cette importante exposition attire les professionnels de la construction des États du Rhode Island, Massachusetts, Connecticut, New York, New Hampshire, Vermont, New Jersey, Maine et Pennsylvanie.



LA GALERIE



À propos de Novik

Constituée le 2 août 1995, Novik figure parmi les leaders de la fabrication et de la commercialisation de revêtements extérieurs innovateurs faits de polymère et qui remplacent à moindre coût les matériaux traditionnels tels que la pierre, la brique, le bardeau de bois. Spécialisée dans les revêtements muraux, elle a étendu depuis peu son expertise au recouvrement de toiture. Le marché visé est l'industrie de la construction résidentielle et commerciale.

Récipiendaire de plusieurs prix en 2005, entre autres pour son rayonnement hors Québec et la qualité de ses exportations, Novik est une entreprise manufacturière en plein développement qui connaît une croissance de 50 à 60% depuis les cinq dernières années. Le réseau de distribution de Novik s'étend au Canada, aux États-Unis, en Russie, en Pologne, en Ukraine, en Australie, en Espagne et en Corée. Quelque 100 personnes y travaillent à redéfinir constamment les standards de qualité et d'innovation. Pour de plus amples renseignements, **visitez le site web de Novik au www.novik.com**.

Entreprise Gagnante



Gala des
Grands
Québécois

Mercuriades
2005

Catégorie
Production industrielle

ACIP
Québec

Catégorie Exportation



Mérite commercial Desjardins
Juin 2005 - Décembre 2007

Fidéides 2005 Catégorie Exportation-PME

Fidéides 2006

Finaliste pour l'entreprise de l'année



Innovation 2007

NOVIK

www.novik.com