

Une société d'Ottawa bien établie se lance sur les marchés mondiaux

Après s'être taillé une place qui représente plus de 80 % du marché mondial, la société JetForm d'Ottawa est prête à étendre encore son activité, au Royaume-Uni et en Europe.

Leader mondial dans le domaine des imprimés administratifs électroniques, la société JetForm offre des solutions qui permettent de rationaliser les processus opérationnels. Plus précisément, les produits de cette société servent à concevoir, remplir, acheminer, imprimer et gérer les formules et aident ainsi les entreprises à réduire les coûts et à améliorer l'efficacité en automatisant le traitement des formules dans les réseaux locaux, les grands réseaux et l'Internet.

Une croissance à pas de géant

Il y a deux ans, la société JetForm mettait sur pied sa première filiale européenne, en Suède. Un an plus tard, elle a inauguré ses activités au Royaume-Uni.

« La croissance a été rapide au Royaume-Uni, déclare le président et directeur général de JetForm, M. John Kelly, et nous y avons aujourd'hui plus de 30 personnes en poste; le volume des affaires augmente rapidement. En fait, ajoute-t-il, nous avons eu une croissance de 384 % l'an dernier en Europe. »

Comment la société, fondée il y a treize ans et qui emploie 500 personnes (dont 300 au Canada), a-t-elle réussi cet exploit?

De sages conseils

« Nous consultons habituellement le délégué commercial du Canada pour obtenir des renseignements généraux sur le marché, sur les pratiques commerciales et sur les possibilités de partenariat », précise M. Kelly.

Au Royaume-Uni, comme aussi dans les vingt autres pays où JetForm a des filiales et des distributeurs, la société emploie toujours du per-

sonnel recruté sur place, parce que « ces personnes comprennent le marché. »

Au Royaume-Uni, JetForm a également commencé par faire l'acquisition d'une société britannique, dont elle a utilisé l'infrastructure de base pour bâtir du neuf. En fait, M. Kelly



Après avoir ouvert un petit bureau au Royaume-Uni il y a plus d'un an, la société JetForm a récemment emménagé dans des bureaux plus grands à Droitwich, dans l'ouest de la région des Midlands. Portant un toast au succès de l'entreprise, on peut voir, au centre, M. John Kelly, président et directeur général de JetForm, le maire de Droitwich, M. John Clark (assis), et Jacques Bilodeau, haut-commissaire adjoint à Londres.

estime que la coentreprise est un bon moyen d'amorcer une activité commerciale à l'étranger.

« Mais il faut bien sûr choisir avec soin son futur partenaire, souligne-t-il, en s'attachant particulièrement à déterminer quelles sont les ressources et les moyens de financement de ce partenaire et quelle connaissance il a du produit. » La société JetForm elle-même a appris

à ses dépens combien cela est important.

« Soyez proactifs, conseille M. Kelly, parce qu'il faut du temps et des efforts pour apprendre à connaître un nouveau marché; il ne suffit pas de dire qu'on a choisi un agent ou un représentant. Il faut être disposé à investir temps et argent pour que les choses fonctionnent. »

Ce n'est qu'après avoir suivi ces préceptes que JetForm a été prête à établir, récemment, son propre bureau au Royaume-Uni.

Le succès engendre le succès.

Ayant déjà des bureaux importants au Canada, aux États-Unis, en Europe, en Australie, en Nouvelle-Zélande et à Singapour, le dernier bureau qu'a ouvert JetForm se trouve à Beijing, en Chine.

En outre, la société, dont le taux de croissance annuel atteint presque 70 %, a récemment formé une alliance avec la société Staffware, de Wellesley, au Massachusetts; cette société est une filiale en propriété exclusive de la société britannique Staffware plc et un fournisseur mondial de technologie de déroulement des opérations (ou transitive). Cette alliance va donc permettre à JetForm d'accroître sensiblement sa clientèle dans le monde.

Pour plus de renseignements sur JetForm, on peut communiquer avec la directrice du marketing international, M^{me} Susan Englehütt; tél. : (613) 230-3676; fax : (613) 594-8886.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>