

# Débouchés du COAI

**AUTRICHE** — Base de données des soumissionnaires de l'Agence internationale de l'énergie atomique (AIEA) — Les fournisseurs canadiens de matériel relatif à tous les aspects du fonctionnement de l'AIEA, notamment du matériel nucléaire, de l'équipement pour protéger les installations nucléaires, des dispositifs de détection et

des articles tels que des fournitures et des meubles de bureau, sont invités à s'inscrire sur une liste de soumissionnaires qui sera utilisée pour des demandes de soumissions par l'ONU et des organisations associées (remplir le formulaire d'inscription et soumettre un rapport financier). Pour se procurer le formulaire, communiquer avec l'AIEA, Section des achats et de l'approvisionnement, Wagramer Strasse 5, BP 100, A-1400 Vienne, Autriche, numéro de référence 011122-05243. **Pour plus de détails** sur la façon de faire des affaires avec les Nations Unies et l'AIEA, cliquer sur le site internet des achats de l'ONU : [www.iapso.org](http://www.iapso.org) (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Vienne).



## Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales est le Centre de repérage de fournisseurs d'Équipe Canada inc. Le Centre fait le lien entre les débouchés d'affaires identifiés par les délégués commerciaux à l'étranger et les exportateurs canadiens, en particulier les petites et les moyennes entreprises. Le Centre offre un service à valeur ajoutée aux délégués commerciaux en communiquant les occasions d'affaires directement aux sociétés canadiennes compétentes.

Visitez notre site internet à [www.coai.gc.ca](http://www.coai.gc.ca)

**AFRIQUE DU SUD** — Licence de système mobile mondial de communications personnelles par satellite — Le ministre des Communications lance un appel d'offres en vue de l'attribution de licences d'exploitation d'un service de télécommunications utilisant un système mobile mondial de communications personnelles par satellite (GMPCS). La licence de GMPCS permet de fournir des services de télécommunications fixes ou mobiles, à large bande et (ou) à bande étroite aux utilisateurs finals d'un satellite ou d'un réseau de satellites en utilisant, mais pas exclusivement, des microstations terrestres. Frais d'inscription : 50 000 SAR.

Date de clôture : **30 avril 2002**. **Pour plus de renseignements** sur le processus de soumission, communiquer avec le président de la Independent Communications Authority of South Africa (ICASA), 164 Katherine Street, Block B, Pin Mill Farm, Sandton 2196 Afrique du Sud, téléc. : (011-27-11) 321-8547. Pour recevoir une réponse, faire parvenir des coordonnées complètes comprenant télécopieur, téléphone et courriel. Pour plus de renseignements, cliquer sur le site internet de l'ICASA : [http://docweb.pwv.gov.za/NewDocuments/ITA\\_GMPCS.html](http://docweb.pwv.gov.za/NewDocuments/ITA_GMPCS.html) Communiquer avec M<sup>me</sup> Karen Garner, déléguée commerciale, Bureau commercial du haut-commissariat du Canada à Johannesburg, téléc. : (011-27-11) 442-3325, courriel : [karen.garner@dfait-maeci.gc.ca](mailto:karen.garner@dfait-maeci.gc.ca) en mentionnant le numéro de référence **020122-00310**. (Avis communiqué par le Bureau commercial du haut-commissariat du Canada à Johannesburg).

Occasions d'affaires du COAI — Pour plus de renseignements, cliquer sur [www.iboc.gc.ca](http://www.iboc.gc.ca)

Rédacteur en chef : Suzanne Lalonde-Gaëtan  
Rédacteur délégué : Louis Kovacs  
Rédactrice : Julia Gualtieri  
Mise en page : Yen Le  
Tirage : 70 000  
Tél. : (613) 992-7114  
Télé. : (613) 992-5791  
Courriel : [canad.export@dfait-maeci.gc.ca](mailto:canad.export@dfait-maeci.gc.ca)  
Internet : [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport)

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

*CanadExport* est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

*CanadExport* est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec *CanadExport* au (613) 996-2225. Pour la version courriel, consultez l'adresse internet de *CanadExport* ci-dessus. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à :  
CanadExport (BCS),  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,  
125, promenade Sussex, Ottawa  
(Ontario) K1A 0G2  
ISSN 0823-3349

CanadExport

**M.** *Albert Rock est un véritable innovateur. Au milieu des années 1980, pour mieux répondre à la demande de ses services de collecte de données sur les systèmes mécaniques d'immeubles à des fins de diagnostic de pannes, cet entrepreneur de la Colombie-Britannique a créé un appareil de mesure automatique. L'invention s'est avérée un tel succès qu'il a dû abandonner son travail d'enregistreur de données humain et monter une entreprise de fabrication et de distribution de plusieurs millions de dollars. Maintenant à la tête d'une industrie qu'il a instaurée, l'entreprise de M. Rock, ACR Systems Inc., continue d'innover dans plusieurs domaines, depuis sa stratégie d'exportation jusqu'aux utilisations étonnantes de ses enregistreurs portatifs.*

D'abord entreprise de recherche et de développement mise sur pied avec le soutien financier d'Industrie Canada, puis constituée en société en 1986 à Surrey, en Colombie-Britannique, ACR Systems compte aujourd'hui 32 employés et affiche un chiffre d'affaires de près de 10 millions de dollars. « Nous sommes encore une petite entreprise, mais nous exportons beaucoup », affirme le directeur général, M. David McDougall.

En effet, 83 % des ventes réalisées par l'entreprise sont attribuables aux exportations vers une centaine de pays, dont les États-Unis, le principal débouché des exportations d'ACR et son principal marché.

### Nombreux utilisateurs, utilisations

M. McDougall explique que les enregistreurs chronologiques d'ACR sont des instruments intelligents qui font la collecte de données mesurables de toutes sortes — température, humidité relative, pression, courant électrique, pulsations, et autres. Ces instruments portatifs — le plus petit a environ la taille d'une pile de montre — enregistrent à intervalles réguliers des données, qui sont conservées dans la mémoire de l'appareil jusqu'à leur transfert à un ordinateur en vue de leur analyse.

Les enregistreurs n'offrent pas de solutions, mais ils fournissent un enregistrement continu des conditions qui permettront à l'utilisateur final de prendre les mesures jugées nécessaires.

Les enregistreurs chronologiques d'ACR servent à d'innombrables fins, par

## Inventions d'une société de haute technologie de la C.-B. Enregistreurs novateurs

exemple : surveiller la température des éléments de protection thermique de la navette spatiale pour déterminer les meilleurs matériaux à utiliser dans des conditions de température extrêmes; surveiller la température d'aliments surgelés durant le transport pour en assurer la conservation; et surveiller l'alimentation électrique des machines à sous, parce qu'un courant électrique instable pourrait provoquer de gros lots par erreur. Un enregistreur installé dans le coffre servant à transporter l'« homme des glaces » depuis le lieu de sa découverte, en 1999, dans le nord de la Colombie-Britannique, maintenait la bonne température de conservation du corps pour son analyse par des scientifiques.

### Un avantage concurrentiel

Selon M. Albert Rock, l'industrie compte actuellement environ 150 entreprises, mais la sienne possède indéniablement un avantage concurrentiel. « Nos enregistreurs chronologiques sont les « Rolls Royce » de l'industrie — nos prix sont plus élevés, mais la technologie est toute particulière et la durée de vie de la pile est beaucoup plus longue. »

Le caractère innovateur d'ACR s'étend également à sa stratégie d'exportation. Au lieu d'approvisionner directement les utilisateurs finals, cette entreprise entièrement autochtone a choisi de recourir au partenariat commercial international, en s'associant à des entreprises d'instruments industriels qui intègrent ses produits à des systèmes électroniques plus étendus qu'elles fournissent à des utilisateurs finals qui ont des problèmes précis à régler.

Le partenariat commercial avec ces entreprises a permis à ACR d'éviter de réinventer la roue, lorsqu'il s'agit de fournir un soutien technique. « Nous avons conclu qu'il était impossible pour notre entreprise d'agir seule dans ses rela-

tions avec un tel nombre de pays. Nous avons besoin de partenaires qui comprennent bien la culture commerciale et la langue du pays, » dit M. Rock.

D'autres partenariats très fructueux sont ceux qu'ACR a conclus avec des organismes du gouvernement canadien,

notamment le Centre de commerce international et l'Entreprise autochtone Canada à Vancouver. Il y a plus de deux ans, ACR a bénéficié d'une assurance-crédit offerte par Exportation et développement Canada, ce qui a fait augmenter les ventes et le nombre de commandes.



Le président et fondateur d'ACR, M. Albert Rock, avec son SmartButton mini Data Logger (en médaillon).

### Les partenariats portent fruit

La stratégie de l'entreprise a été très rentable. Au cours des cinq dernières années, ACR a plus que doublé le nombre de points de distribution dans son réseau mondial, lequel est passé de 60 à plus de 150. L'ouverture d'un bureau près de San Francisco, en février 2001, devait permettre à ACR d'accroître ses ventes aux États-Unis de 20 % par rapport à celles réalisées au cours de l'exercice financier précédent. Et dans les 12 prochains mois, l'entreprise projette de prendre de l'expansion en Europe de l'Ouest. ACR connaît une telle expansion qu'il est impossible de dire quelle sera la prochaine utilisation de ses enregistreurs chronologiques.

**Pour plus de renseignements**, joindre M. David McDougall, directeur général, ACR, tél. : (604) 591-1128, téléc. : (604) 591-2252, courriel : [david@acrsystems.com](mailto:david@acrsystems.com) internet : [www.acrsystems.com](http://www.acrsystems.com)

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « Les trucs du métier ».)

