

## LES TRUCS DU MÉTIER

### Saturn considère Dublin comme la porte d'entrée de l'Europe

Suivant l'exemple d'un grand nombre d'entreprises de logiciels en plein essor d'Amérique du Nord, la société Saturn Solutions Inc. a décidé de s'installer à Dublin (Irlande) pour mieux servir l'Europe et le reste du monde.

#### Pourquoi l'Irlande?

On pourrait dire que cela allait de soi : des stimulants fiscaux avantageux attirent de nombreuses entreprises de logiciels en Irlande où elles établissent leur tête de pont et leur centre de distribution en Europe.

Et en tant que seul organisme au monde dont l'unique champ d'activité est la fabrication de logiciels et la fourniture de services complets pour les logiciels, la société Saturn, de Saint-Laurent (près de Montréal), considère que son avenir est prometteur.

En fait, la gamme complète des services de Saturn à Dublin, qui a été lancée en novembre 1994, a progressé rapidement depuis, tant pour le nombre d'employés que pour les locaux, un nouvel immeuble devant ouvrir ses portes en juillet.

#### Services complets

Voyant que la plupart des plus importants et des plus fructueux éditeurs et fabricants de logiciels du monde faisaient des affaires en Europe, Saturn a décidé de s'y installer.

En conséquence, au cours de la dernière décennie, Saturn, qui se contentait d'être un fabricant nord-

américain de disquettes, est devenue un fournisseur mondial de services clés en main à l'industrie du matériel et des logiciels informatiques.

D'après M. Bruce Campbell, vice-président exécutif de Saturn, « Nous sommes désormais en mesure de fournir à l'industrie mondiale des logiciels une gamme complète de services. »

D'expliquer M. Campbell : « Ce que ces services signifient, c'est un regroupement des produits offerts aux clients — reproduire des disquettes, produire des manuels et assembler les produits de détail finals — de même que faire la livraison, stocker les produits, recevoir les commandes et donner suite aux retours de produits. »

L'entreprise, fondée il y a 12 ans, offre des services de pointe complets (tous accrédités ISO 9002 [Organisation internationale de normalisation]), dont des services sur CD-ROM et des services de copie de disquettes, la gestion des stocks au moyen de radiofréquences ou de codes à barres, l'échange électronique des données, les interfaces utilisateurs avec l'hôte, des services de

commande par téléphone au moyen d'une ligne 800, la distribution mondiale et la gestion des produits retournés par les clients.

#### Le choix de l'Irlande

Saturn a pris connaissance du marché irlandais grâce à un de ses gros clients canadiens, la Corel Corporation d'Ottawa, qui s'était déjà installée à Dublin en 1993.

« De plus, d'expliquer M. Campbell, nous avons établi des rapports avec la Chambre de commerce Canada-Irlande, ici même à Montréal, de même que des liens étroits avec l'ambassade du Canada à Dublin. Les deux nous ont donné de précieux conseils sur la manière de procéder pour faire des affaires dans ce pays. »

Des effectifs bien formés et les stimulants financiers avantageux offerts par l'Agence de développement industriel d'Irlande ont également attiré Saturn dans ce pays.

« En fait, d'après M. Campbell, l'Irlande est devenue la porte d'entrée de l'industrie du logiciel et des services informatiques d'Europe, près de 45 % des logiciels et des services informatiques fournis sur le continent européen venant actuellement de ce pays. »

Constatant que ses affaires se développaient au-delà de ses attentes, Saturn a également décidé d'ouvrir une usine de fabrication de CD-ROM en Irlande, au printemps.

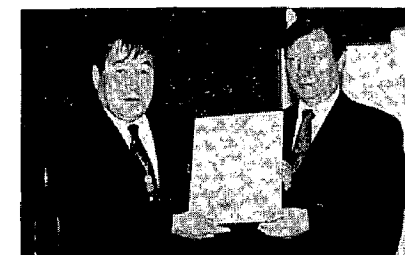
« En raison de ces résultats extraordinaires », de dire un M. Campbell confiant en l'avenir, « notre filiale irlandaise jouera un rôle déterminant dans la croissance de Saturn au cours des prochaines années. »

Voir page 3 — Qualité

### Première attribution du Prix de l'ambassadeur pour les réalisations commerciales au Japon

L'ambassadeur du Canada au Japon, M. Donald W. Campbell, a présenté, pour la première fois, le prix pour les réalisations commerciales, à M. Ichiro Okamoto, président de la société Okamoto International Co. Ltd., au cours d'une cérémonie qui s'est déroulée à Osaka le 4 décembre 1995.

L'objet du nouveau prix est de rendre hommage aux entreprises japonaises qui ont joué un rôle important dans le développement des relations commerciales entre le Canada et le Japon. Okamoto International, société bien connue de construction d'habitations, importe des produits canadiens de construction de plusieurs régions du Canada : du bois d'œuvre et des armoires de cuisine de la Colombie-Britannique, des briques de revêtement extérieur de la Saskatchewan, des moulures du Québec et des portes en bois de l'Ontario. Cette entreprise a également signé une entente commerciale avec la société Pan-Brick Inc., de Regina, en vue de la production



L'ambassadeur du Canada au Japon, M. Donald W. Campbell, et M. Ichiro Okamoto, président d'Okamoto International Co. Ltd.

et de la distribution de produits de maçonnerie adaptés au marché japonais de l'habitation.

M. Campbell a souligné l'approche

novatrice adoptée par la société Okamoto International pour faire connaître les produits de construction canadiens au Japon et, de façon générale, l'intérêt qu'elle porte au Canada. En quelques années seulement, cette société est devenue une des principales entreprises japonaises d'importation et de distribution de produits de construction canadiens. La société Okamoto a apporté un appui considérable au programme de secours canadien lors du tremblement de terre de Hyogo, et elle a joué un

Voir page 7 — L'ambassadeur

### Qualité, prix et innovation assurent la vente des produits Saturn à l'étranger

(Suite de la page 2)

#### Innovation et qualité

Respectant sa devise « Relever des défis en offrant des solutions », Saturn s'efforce sans cesse d'apporter des solutions nouvelles aux défis que pose le marché du développement des logiciels aux États-Unis, en Europe et au Canada.

Déterminée à vendre des produits de qualité, à innover et à bien servir ses clients, Saturn croit fermement que la force de ses employés est la clé de sa croissance et de sa capacité de fournir des produits et des services de qualité supérieure à des prix compétitifs.

Tout compte fait, malgré un chiffre d'affaires semblable à celui d'une grande société (plus de 20 millions \$ durant l'exercice 1995), cette entreprise, dont les effectifs de plus de

300 employés sont répartis sur deux continents — à Saint-Laurent, Toronto, Burlington (États-Unis), Boston, Philadelphie et Dublin — est fière de pouvoir fournir un niveau de service personnalisé et d'avoir une faculté d'adaptation caractéristiques d'une petite entreprise rentable.

#### Autres marchés

En plus de tirer profit des possibilités offertes en Europe, le service des ventes de Saturn a pris beaucoup d'ampleur aux États-Unis, dans le but d'élargir sa clientèle.

Comme l'explique M. Campbell, « Nous avons ainsi pu rejoindre plusieurs gros clients et, de nombreux clients plus petits, ce qui s'est traduit par une activité plus soutenue. Notre chiffre d'affaires

pourra ainsi continuer de croître au cours des prochaines années. »

Compte tenu de cette performance reluisante, il est assez évident que, sur le marché en évolution constante des services informatiques, Saturn va s'efforcer sans cesse d'évaluer et de lancer de nouvelles technologies dans le but de conserver sa position de chef de file, et de profiter des possibilités nouvelles pour accroître sa part du marché.

Pour plus de renseignements sur Saturn Solutions Inc., communiquer avec M. Bruce Campbell, vice-président exécutif, tél. : (514) 856-5656; fax : (514) 856-5657. Sur le Web : «http://www.saturn.ca/saturn». Courrier électronique : «info@saturn.ca».

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi

Rédacteur : Don Wight

Collaboration spéciale : Louis Kovacs

Mise en page : Yen Le

Publication : Boîte Noire

Téléphone : (613) 996-2225

Fax : (613) 992-5791

Courrier électronique :

Canad.export@extott07.x400.gc.ca

Tirage : 40 000 exemplaires.

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 communication sur le commerce (BCT).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BCT), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.