

— Suite de la page 1

grâce au succès qu'elle a remporté récemment. Il s'agit d'un accord de trois années d'une valeur de 300 millions de dollars conclu avec une entreprise des Émirats arabes unis (É.A.U.), pour lequel l'ambassade du Canada à Abou Dhabi a servi d'intermédiaire.

On Xplore aux É.A.U.

Xplore Technologies[®] Corp. a été créée en 1996 pour répondre à un besoin non comblé, celui d'un puissant ordinateur mobile sans fil à stylet qui est suffisamment robuste pour résister à des conditions extérieures extrêmes (froid, chaleur, pluie, poussière). Les clients sont des entreprises ou organismes dans les domaines de la sécurité publique, des services publics, des services sur le terrain, de la distribution par entrepôt, de la construction et des transports — toute personne devant utiliser un ordinateur pendant ses déplacements. En étroite collaboration avec ses clients, Xplore a mis au point en laboratoire ses systèmes informatiques durcis GeneSys[®] II et Ramline[®].

Au cours des deux dernières années, Xplore, société de 66 employés inscrite à la Bourse de Toronto (TSE) sous XPL, s'est implantée sur le marché nord-américain et a déployé de grands efforts pour étendre ses activités en Europe et en Asie. « Des courtiers nous ont dit que nous avons réalisés des progrès plus grands, plus rapidement, que toute autre entreprise qu'ils ne connaissent », affirme fièrement, et avec raison, M. Groh.

Appui personnalisé de l'ambassade
C'est tout à fait naturel qu'une entreprise ayant travaillé de concert avec ses clients ces dernières années, afin de répondre à leurs besoins particuliers, bénéficie elle-même d'un appui personnalisé. Le printemps dernier, M. Groh a reçu un appel de Emaar Properties PJSC, entreprise de promotion immobilière et de technologie de l'information (TI) de Dubaï qui avait obtenu le nom de Xplore de l'ambassadeur du Canada aux Émirats arabes unis, M. Christopher Thomson.

La mise en rapport a abouti en juillet à la signature d'un contrat d'une valeur de 300 millions de dollars pour la distribution de 50 000 ordinateurs GeneSys II[®] et Ramline[®] de Xplore, dans plus de 30 pays au Moyen-Orient, en Afrique du Nord et dans des régions d'Asie, au cours des trois prochaines années.

« L'ambassadeur nous a énormément aidé, » déclare M. Groh qui n'avait jamais fait affaire avec le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC). « Il a fourni de nombreux renseignements au sujet de l'entreprise et du pays — de sa culture et de son contexte commercial. Je sais qu'il a également beaucoup travaillé auprès de notre client lui-même pour que les personnes voulues à Emaar soient au courant de notre entreprise et de ce que nous avons à offrir. »

Entreprise chef de file de promotion immobilière dans la région, Emaar est en train de diversifier ses activités en vue de devenir un important intervenant dans le domaine de la TI au Moyen-Orient et au-delà. Son président, S.E. M. Mohamed Alabbar, est aussi directeur général du ministère du Développement économique de Dubaï, qui réunit des dirigeants locaux du monde des affaires cherchant à promouvoir le développement de Dubaï et à en faire un centre de technologie de pointe. « Emaar aide à installer les communications sans fil là où elles n'existent pas, » souligne M. Groh. « Les agents commerciaux avaient entièrement raison — Emaar est un partenaire parfait pour nous. »

M. Fouad Soueid, agent commercial principal au consulat du Canada à Dubaï, a aussi fourni des renseignements sur la compagnie et le pays à M. Groh. « La plupart des exportateurs évitent le Moyen-Orient parce qu'ils craignent les difficultés. Le milieu de travail m'a beaucoup impressionné; le gouvernement des É.A.U. est très favorable à l'investissement étranger. »

Convaincu des avantages du SDC
M. Groh est maintenant persuadé de l'utilité de faire affaire avec le SDC. « Avec

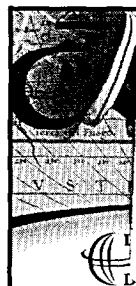
l'expérience que j'ai maintenant — l'ambassade et le consulat nous ont été d'un grand secours — dorénavant je n'hésiterai plus à m'adresser aux missions lorsque nous étendrons nos activités à d'autres pays. »

L'un des plus importants conseils que M. Groh aimerait donner à d'autres exportateurs canadiens est de prendre le temps de vérifier s'il existe vraiment des débouchés. « Si vous cherchez à faire croître votre entreprise, l'exportation est la meilleure solution, mais il faut prendre le temps d'examiner les possibilités et d'examiner le marché. Rien ne sert de déployer des efforts inutilement; les agents commerciaux connaissent vraiment les personnes clés et ils peuvent vous diriger vers les bons partenaires. »

M. Groh parle avec l'autorité d'un homme qui a trouvé une occasion « si belle qu'elle est vraie ».

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Brian Groh, président-directeur général, tél. : (905) 814-9122, sans frais : 1 888 252-9757, téléc. : (905) 814-9124, courriel : bgroh@xplorettech.com internet : www.xplorettech.com

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



Faites connaître votre entreprise à l'étranger !

Plus de 30 000 entreprises canadiennes sont membres de WIN. Et vous ? WIN est une base de données confidentielle d'exportateurs canadiens et de leurs champs de compétence. Les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger utilisent WIN afin d'aider les entreprises-membres à pénétrer les marchés internationaux. Pour vous y inscrire, faites le 1 888 811-1119. Ou encore, visitez www.infoexport.gc.ca et inscrivez-vous en ligne.

