

# Vital Knowledge Software Inc.

## réalise un coup de maître aux États-Unis

(Suite de la page 1)

sur un marché aussi concurrentiel que le marché américain?

### Coup de pouce du gouvernement

« Nous avons tout d'abord participé à un colloque de sensibilisation à l'exportation organisé par Industrie Canada, qui nous a ouvert les yeux sur les débouchés d'affaires qu'offrent les États-Unis, » explique M. Michael Cormier, président de Vital. « Nous avons choisi la Nouvelle-Angleterre comme étant notre marché naturel en raison de l'importance de sa population et de sa proximité géographique : elle n'est qu'à un jour de voiture et se trouve proche de grands centres comme New York, Boston et Philadelphie. »

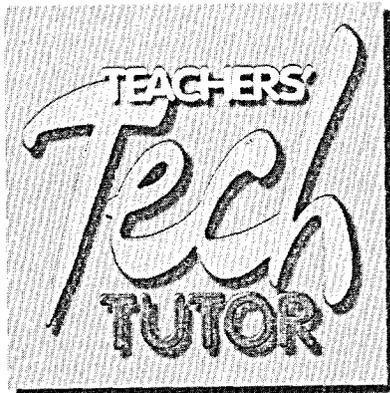
Vital a également participé au programme de création de partenariats à l'exportation et sollicité les conseils de l'Équipe du commerce du Nouveau-Brunswick et du Centre du commerce international (CCI), à Moncton. « En tirant parti des ressources gouvernementales, nous avons mis au point un plan solide pour entrer sur le marché de la Nouvelle-Angleterre, dit M. Cormier. Ce que nous avons fait ensuite équivalait à aller frapper aux portes. Notre première visite nous a menés à Boston, où le personnel du consulat général du Canada nous a aidés en nous conseillant sur les clients potentiels et en nous suggérant les meilleures approches possibles. Nous n'avions aucune idée de l'expertise et des conseils que le Service des délégués commerciaux (SDC) peut offrir aux entreprises canadiennes présentes partout dans le monde. »

Avec l'aide du SDC, des rencontres ont été organisées avec des distributeurs potentiels et le personnel de la formation en technologie des ministères de l'Éducation du Connecticut et du New Hampshire.

### Être au bon endroit, au moment opportun

Le ministère de l'Éducation du New Hampshire travaillait justement à la mise au point d'un plan de perfectionnement professionnel destiné à ses enseignants. Vital n'aurait pas pu trouver meilleur moment pour proposer son produit.

« Nous avons présenté notre produit et démontré notre compréhension des problèmes qui se posent couramment



aux enseignants du monde entier en faisant en sorte que l'intégration de la technologie soit pratique et profitable pour les enseignants. Nos interlocuteurs ont exprimé un vif intérêt pour notre solution CD-Internet unique et nous leur avons laissé une documentation complète pour un examen plus approfondi.»

Dans les semaines qui ont suivi, Vital a été conviée à répondre à une demande de propositions (DP) concernant la formation dans le domaine de la formation en technologie pour plus de 14 000 enseignants du New Hampshire.

« Nous avons beaucoup travaillé sur cette proposition et créé un document très important qui montrait clairement notre capacité de livrer un progiciel com-

plet répondant à leurs besoins. Notre produit est excellent, mais, en tant que petite entreprise d'une petite ville et d'une province peu peuplée, nous savions que pour nous cette proposition était cruciale. »

« Après plusieurs semaines, qui nous ont paru des années, reconnaît M. Cormier, nous avons appris que notre offre avait été retenue. Quand nous avons appris qu'on nous avait préférés aux "grands", nous étions ravis. Il est flatteur de savoir que notre produit a été choisi uniquement pour sa qualité et sa valeur, et non en raison de la taille de notre entreprise ou des dollars consacrés au marketing. »

### Une réussite en attire d'autres

L'aval du ministère de l'Éducation d'un État aidera sans aucun doute dans les négociations qui ont lieu en ce moment avec d'autres États comme le Massachusetts, la Floride et le Texas.

La société envisage-t-elle d'autres marchés que les États-Unis?

« Oui, à très court terme, » dit M<sup>me</sup> Nola Chiasson, vice-présidente de Vital, « bien que nous ayons beaucoup à faire pour le moment. La prochaine étape consiste à continuer à établir notre crédibilité et notre renommée chez nos voisins du sud pour faciliter la mise en marché d'autres produits et services. »

« Il existe des besoins de formation technique partout dans le monde, dit-elle, et un marché international s'ouvre manifestement pour nous. Lorsque le moment sera venu, nous rechercherons les occasions de partenariat avec des concepteurs ou des éditeurs de logiciels dans d'autres pays. Il semble que cela soit la méthode la plus rentable. »

Dans l'intervalle, la société — qui a reçu le prix du meilleur produit éducatif de 1998 des New Brunswick Multimedia Awards ainsi que l'approbation de la New Brunswick Teachers' Association — est en train de doubler ses effectifs de rédacteurs et de programmeurs, dont le nombre passe à 10, et cela grâce au résultat de ses activités aux États-Unis.

**Pour plus de renseignements sur Vital Knowledge Software Inc., communiquer avec M. Michael Cormier, président, tél. : (506) 773-8108, téléc. : (506) 778-6708, courriel : vital@nbnet.nb.ca, Internet : www.vitalknowledge.com**