

OBI Systems Inc.

M. Solomon Igor, *directeur technique et chef de la direction*

222, Deuxième Avenue Sud
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 1K9

(306) 683-2222

(306) 653-2222

solomon@obisystems.com

www.obicomputers.com

(204) 988-9009

(204) 988-9006

email@ptcs.mb.ca

www.ptcs.mb.ca

Entreprise prête à exporter

Vente et services informatiques et services de technologie de l'information connexes. Offre un éventail de compétences diversifiées, constituant ainsi un « guichet unique » pour divers services.

Exportation : Ghana, Nigéria, Afrique de l'Ouest

Cette entreprise multimédia est spécialisée dans les logiciels linguistiques et la création de CD-ROM pour les programmes éducatifs, la conception de sites Web et l'animation en 3D. Sa société soeur, OBI Computers Inc., est l'un des revendeurs d'ordinateurs les plus cotés de Saskatoon.

Personal Touch Computer Services

M^{me} Lori Lavallée, *présidente et chef de la direction*

143, boul. Surfield
Winnipeg (Manitoba)
R3Y 1L6

Taybridge Communications Inc.

M. David Lewis, *président et propriétaire*

800, Route 8
Taymouth (Nouveau-Brunswick)
E6C 2E9

(506) 367-2121

(506) 367-1915

info@taybridge.com

www.taybridge.com

Exportation : États-Unis

Offre une foule de services en ligne, dont la conception de sites Web, la formation informatisée, la gestion de projets et le soutien de logiciels en ligne.

HISTOIRE D'UNE RÉUSITE

Taybridge.communications **Taymouth (Nouveau-Brunswick)** **www.taybridge.com**

M. David Lewis, Mohawk de plein droit, a fondé Taybridge.communications en 1992 dans le but de fournir des services d'édition locaux. À l'heure actuelle, son entreprise, située dans une région rurale du Nouveau-Brunswick, assure, pour des clients aux États-Unis, une foule de services en ligne, dont la conception de sites Web, la formation assistée par ordinateur, les services de gestion de projets et le soutien des logiciels en ligne.

Selon M. Lewis, son premier projet international – la fourniture d'un soutien technique en ligne aux utilisateurs à l'essai du logiciel California-based Net Objects – est réellement tombé dans son créneau. « J'offrais le contrat après avoir travaillé un certain nombre d'années comme bénévole auprès de leurs groupes de soutien », explique-t-il.

Même s'il n'a pas activement cherché des débouchés à l'exportation, M. Lewis a un conseil à donner à d'autres petites entreprises qui veulent s'étendre au-delà du Canada : « Réseau, réseau, réseau. » Il souligne l'importance de prendre le temps de tisser des relations à long terme. « Une fois ces relations établies, il faut livrer la marchandise. C'est aussi simple que cela. Offrir un prix compétitif, mais trouver son créneau et y exceller. » Taybridge possède une réputation internationale.

« Jusqu'ici, tous mes projets ont été obtenus grâce au bouche à oreille, déclare M. Lewis. Je me suis constitué une clientèle en offrant un service de qualité irréprochable et j'ai toujours fait mon possible pour dépasser les attentes. »