

# Upside Software Inc.

■ Edmonton (Alberta) ■ Ashif Mawji, Président-directeur général

■ A fondé l'entreprise en 2000, à l'âge de 28 ans

■ Nombre de salariés : 48 ■ Exporte depuis 2001

■ Ventes à l'exportation : 80% ■ Marché d'exportation : États-Unis

## Du Kenya au Canada

M. Mawji, qui est né au Kenya, a commencé à exercer ses talents d'entrepreneur à l'âge de 12 ans, amassant de l'argent de poche en vendant d'abord des montres, puis des ordinateurs, des instruments de musique et des vélocycles lors de foires commerciales tenues dans sa région. Arrivé au Canada à la fin des

années 80, M. Mawji a terminé en 1992 des études au Northern Alberta Institute of Technology, après quoi il a immédiatement commencé à offrir des services d'experts-conseils. En 1995, il a mis sur pied ISC Group Corp., une entreprise de TI. Un an plus tard, cette entreprise formait un partenariat lucratif avec IBM. Upside Software a été mise sur pied dans

clients l'aident à vendre ses produits à d'autres entreprises établies dans la même branche d'activité. « Cette stratégie est plus efficace que si nous approchions nous-mêmes chacune des entreprises. Toutes veulent suivre l'exemple des chefs de file. Si ces derniers utilisent nos produits, alors ils en font du même coup la promotion à notre place. »

Un exemple probant est celui de l'entreprise ferroviaire nord-américaine Burlington Northern and Santa Fe Railway Company (BNSF), le premier client américain d'Upside. Cette entreprise chef de file a tant vanté les mérites d'Upside auprès d'autres importantes entreprises nord-américaines de l'industrie que ces dernières ont demandé à la BNSF d'organiser une conférence d'une journée consacrée au succès des produits d'Upside. Cette conférence, qui a eu lieu en juin 2002 et à laquelle M. Mawji a participé, a permis à Upside de nouer

Lorsqu'il s'agit de nouvelles idées d'entreprise, la nécessité est souvent la mère de l'invention. Et si vous vous nommez Ashif Mawji, votre invention est à l'origine d'une entreprise s'étant hissée au rang de chef de file international dans son domaine. La nécessité de M. Mawji était de trouver une solution viable aux problèmes de gestion des contrats que connaissait sa première entreprise de TI, Information Systems Consulting Group Corp. (ISC Group). Son invention a été un logiciel permettant de résoudre ces problèmes. L'entreprise qui en a découlé - Upside Software Inc. créée afin de commercialiser ce logiciel novateur de gestion des contrats. Grâce à une ingénieuse stratégie d'exportation, Upside est rapidement devenue l'un des premiers fournisseurs en importance sur le marché mondial des solutions de gestion des contrats.

**Upside Software Inc., c'est...** une entreprise établie à Edmonton qui fabrique et met en marché un logiciel d'affaires électroniques destiné au marché du commerce électronique interentreprises. Parmi les produits offerts par Upside, qui sont conçus pour simplifier

**« Être entrepreneur exige que vous laissiez votre ego de côté. Vous devez considérer ce que vous êtes en train de créer comme étant quelque chose que vous faites pour les autres personnes autour de vous, et non seulement pour vous. Il s'agit d'un travail d'équipe. »**

les opérations financières et commerciales des entreprises, quelle que soit leur taille, figurent des logiciels de facturation, de gestion des contrats, de gestion des demandes de remboursement des dépenses, et de réservation. Ayant formé des partenariats solides avec d'importantes entreprises comme Microsoft et Hewlett Packard, Upside est devenue l'un des plus importants fournisseurs au monde sur un marché dont la valeur devrait atteindre 20 milliards de dollars d'ici 2007, selon le Gartner Group.

le but de commercialiser le logiciel de gestion des contrats développé par ISC Group.

## Viser haut

M. Mawji sait tirer le meilleur parti d'un contrat commercial. Sa stratégie est simple et efficace : cibler une branche d'activité et approcher les chefs de file en la matière. Par la suite, Upside conclut des ententes de commercialisation en commun afin que ses

des ententes avec trois autres entreprises ferroviaires.

## Sensibilité financière

M. Mawji admet que c'est à ses dépens qu'il a appris la gestion financière. « Il s'agit de veiller à ce que les liquidités soient suffisantes. Nos dépenses font l'objet d'un contrôle serré. Nous ne recrutons



Ashif reçoit le prix Kids Kottage Award de Colleen Klein.

De gauche à droite : Zainul Mawji, le premier ministre Ralph Klein, Colleen Klein et Ashif.

# Lucie Idlout



■ Iqaluit, Nunavut ■ Interprète et auteure-compositrice

Le chemin de Iqaluit vers presque n'importe où ailleurs est très long et coûteux, mais l'interprète et auteure-compositrice Lucie Idlout l'a réalisé. À l'affichée comme chanteuse inuite à son début lors de la Journée nationale des Autochtones au Musée de la civilisation en 1998, Idlout, au milieu de la vingtaine, se produit maintenant comme une vraie interprète rock devant des publics enthousiastes au Canada, au Royaume-Uni, en Europe, aux États-Unis et au Groenland.

Par l'intermédiaire d'un agent « bien connecté à la scène musicale du monde » et avec l'aide du Conseil des Arts du Canada ainsi que du Conseil des Arts du Nunavut, Idlout étend sa présence à l'échelle internationale. Elle a pu se produire en Angleterre et en Italie grâce aux contacts professionnels établis lors du World Music Expo (WOMEX) en 2000 à Berlin, où Idlout a offert une prestation dans le cadre d'une délégation canadienne parrainée par le Conseil des Arts du Canada. Le Conseil a aussi parrainé sa participation au NorthWest Music and New Media Conference en Oregon en automne 2000. « Sans l'aide du Conseil, il me serait bien plus difficile d'arriver aussi rapidement au point où je suis » a dit Idlout.

Il en est de même pour ce qui est des voyages à partir de Nunavut, Idlout admet que les billets d'avion « entraîneraient la faillite de n'importe quelle personne qui voudrait travailler à partir de là de façon permanente. » Bien que son entreprise soit établie officiellement à Iqaluit, Idlout partage son temps entre le Nord et le Sud; elle déménagera d'ailleurs à Toronto en automne 2002 pour collaborer avec d'autres musiciens. Un second disque compact suivra certainement le premier, E5-770, My Mother's Name, qui est disponible par l'intermédiaire de son site Web. Quarante pour cent des recettes de Idlout proviennent de ses représentations internationales et des ventes de disques compacts - 30 p. 100 de l'Europe seulement où elle est très populaire.

Tél. : (613) 612-3508 Courriel : lucie@lucieidlout.com  
Site Web : www.lucieidlout.com

# silverorange, inc.

■ Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard

■ Dan James, Président et chef de la direction



Il n'est pas question que la conception de pages Web soit de la compétence des jeunes entrepreneurs, mais vous ne vous attendriez pas à découvrir que l'Île-du-Prince-Édouard est le territoire de compétence des jeunes concepteurs de pages Web. C'est d'ailleurs sur cette île qu'une brillante équipe de huit programmeurs, concepteurs et créateurs de contenu de la silverorange, inc. construit des systèmes Web personnalisés pour des clients au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni. « L'endroit où nous sommes importe peu. Les gens hors du Canada ne distinguent pas Mississauga de l'I.-P.-É. », aux dires du président et chef de la direction, Dan James, qui a mis sur pied silverorange en 1999 quand il avait 20 ans. Les exportations représentent 20 p. 100 du chiffre d'affaires.

Pour ce qui est de la stratégie d'exportation, le concepteur de pages Web recommande l'ancienne technologie, notamment à « répondre au téléphone », mais avec discernement. À silverorange, les appels sont le fruit d'intense recherche pour cibler les entreprises qui répondent à un ensemble établi de critères. C'est une telle recherche qui a amené silverorange vers son premier client américain, Horton Brasses au Connecticut, en 2001. « Comme nous avions construit un excellent système de commerce électronique pour un important distributeur de semences de l'I.-P.-É., nous avons alors cherché d'autres entreprises qui correspondent à ce profil, soit des entreprises stables ayant un catalogue et un processus de vente solide. »

silverorange a aussi offert à Horton des conditions très attrayantes. « Nous ne vendons pas des contrats, nous percevons un pourcentage du chiffre d'affaires que le client génère grâce au site Web que nous avons conçu à son intention. Nous avons permis à l'entreprise de semences de l'I.-P.-É. d'augmenter ses ventes en ligne de 400 p. 100 en un an. »

Avec une telle stratégie et une telle performance, ainsi qu'avec de nouveaux marchés d'exportation en cours, il n'est pas étonnant que les recettes de cette entreprise de Charlottetown doublent chaque année.

En septembre 2002, silverorange lancera une version conforme aux normes et lignes directrices de la Normalisation des sites Internet de son réseau privé d'intranet.

Tél. : (902) 894-4533 Courriel : slice@silverorange.com  
Site Web : www.silverorange.com

que lorsque nous concluons une entente ou que nous sommes sur le point d'en conclure une, ce qui restreint les dépenses préalables. Chaque mois, nous procédons à l'examen minutieux des dépenses afin de s'assurer que chaque équipe dépense en fonction de ses moyens. De plus, nous divulguons notre situation financière à notre personnel. Ainsi, tous les salariés savent où nous en sommes. Ils savent ce qui doit être fait et s'emploient à le faire. »

## Miser sur la technologie pour contrôler les coûts

M. Mawji contrôle les coûts de l'entreprise en optimisant l'utilisation des technologies telles qu'Internet, la vidéo-conférence et la télé-conférence. « Vous pouvez donner des présentations efficaces sans quitter votre bureau. Nous nous sommes également aperçus qu'il n'était pas nécessaire d'établir des points de vente à l'étranger, étant donné que le Web permet d'effectuer des ventes partout dans le monde. »

## Chez les voisins du Sud avec Équipe Canada

En novembre 2001, Upside s'est jointe au premier ministre du Canada, aux premiers ministres des provinces de l'Ouest, aux chefs de gouvernement des territoires et à 190 autres participants dans le cadre de la première mission commerciale d'Équipe Canada Ouest à Dallas, au Texas, et à Los Angeles. « La mission a été excellente. Les États-Unis sont le principal marché que nous visons, et nous avons pu établir plusieurs contacts. Je participerais sans hésiter à une autre mission et recommande cette expérience à tous les jeunes exportateurs. Les dirigeants politiques peuvent vous mettre en contact avec le personnel dirigeant d'entreprises de premier plan, des contacts qui prennent habituellement beaucoup de temps à établir. »

Tél. : (780) 702-1432  
Courriel : info@upsidesoft.com  
Site Web : www.upsidesoft.com