

# ANDYNE COMPUTING LIMITED

Une entreprise de logiciels de Kingston, en Ontario,  
a vu ses exportations croître de 562 p. 100.

**E**n trois ans à peine, une entreprise de Kingston (Ontario) spécialisée dans la création de logiciels a réussi à accroître ses exportations de 562 p. 100. **Andyne Computing Limited** a vu ses exportations (qui représentent 95 p. 100 de son chiffre d'affaires) monter en flèche et atteindre 10,8 millions de dollars canadiens en 1993, contre 1,6 million de dollars en 1991. Ses logiciels sont utilisés par 2 500 entreprises réparties dans 35 pays. À 6,8 millions de dollars en 1993, les États-Unis étaient la principale destination des exportations de la société, suivis des pays européens avec 3,4 millions de dollars. **Andyne** a aussi établi une forte présence dans la région Asie-Pacifique.

Ce bond des exportations s'explique par la popularité mondiale de son produit vedette, **Andyne GQL** (langage d'interrogation graphique), boîte d'outils qui permet d'accéder et de gérer les ressources d'une base de données dans un environnement client-serveur. **GQL** facilite l'accès des utilisateurs à la base de données de leur entreprise, tout en laissant aux gestionnaires le soin d'assurer le contrôle du système. On peut facilement préparer des rapports, des exposés et des feuilles de calcul grâce à l'interface graphique «pointer et cliquer» du produit. **GQL** peut être installé sur systèmes d'exploitation Macintosh, Windows ou Unix/Motif.

En outre, les clients étrangers réclament à cor et à cri le logiciel de rapports révolutionnaire **P<sup>2</sup>BLO** d'**Andyne**, qui permet aux utilisateurs d'extraire des bases de données de leur entreprise l'information sommaire dont ils ont besoin pour créer des rapports complexes comportant des tableaux et des graphiques. Tout comme **GQL**, **P<sup>2</sup>BLO** est facile à utiliser et s'adapte aux besoins des utilisateurs, des services ou des entreprises.

«Nous nous sommes lancés dans l'un des segments les plus concurrentiels de l'industrie du logiciel, le traitement client-serveur, et nous avons travaillé fort pour nous donner un avantage relatif, confie M. Cameron Thompson, président d'**Andyne**. Nous devons notre succès à nos employés. La qualité d'un logiciel se mesure à la compétence de ceux qui l'ont conçu. Chez **Andyne**, nous comptons certains des meilleurs spécialistes de l'industrie.» Aujourd'hui, **Andyne** emploie 100 personnes, ce qui représente une hausse de 714 p. 100 par rapport à 1990.

Fondée en 1976 par un professeur et quatre étudiants de deuxième cycle en génie informatique de l'Université Queen's, **Andyne Computing** offrait à l'origine des services de conseil en informatique aux secteurs public et privé. En 1982, **Andyne** a fusionné avec une autre société d'informatique de Kingston, **Micromega System Components**, créée par M. Cameron Thompson. C'est à cette époque qu'**Andyne Computing Limited** a commencé à se tourner vers la création de logiciels.

«Dans notre plan stratégique, la croissance devait passer par la mise au point d'un logiciel qui pouvait être commercialisé avec succès dans le monde entier, dit M. Thompson. Nous avons la ferme conviction qu'il existait un vaste marché inexploité pour les logiciels permettant aux utilisateurs novices d'accéder aux données et de les traiter à l'aide d'indications graphiques.»

L'intuition de Thompson l'a bien servi. Aujourd'hui les logiciels d'**Andyne** sont utilisés par des géants comme Coca-Cola, la Banque mondiale, Nike, Apple Computer Inc., Eastman Kodak, Motorola, Walt Disney Pictures and Television et British Telecom.

Le gouvernement fédéral a toujours fait la promotion de la société **Andyne** et de ses logiciels, conclut M. Thompson. «Nous nous sommes fait connaître à l'étranger en participant à des foires commerciales parrainées par le gouvernement, de même que grâce à des publications fédérales où figurait un profil de notre entreprise. Chaque élément de promotion compte.»

## CAMIONS WESTERN STAR

De nouvelles stratégies et des visées outre-mer  
s'avèrent profitables pour une entreprise de Kelowna,  
en Colombie-Britannique.

**L'**exécution d'une nouvelle et audacieuse stratégie commerciale a donné d'excellents résultats à la société **Camions Western Star** de Kelowna (Colombie-Britannique).

En 1991, **Western Star**, qui fabrique des camions et des tracteurs lourds construits sur commande, analysant froidement les pays de destination de ses exportations — les États-Unis, essentiellement — décida de s'attaquer vigoureusement aux marchés d'outre-mer.

M. Terry Peabody, président de cette entreprise fondée en 1967, révèle qu'il s'agissait pour **Western Star** de réduire sa dépendance envers un marché nord-américain cyclique et versatile, où une concurrence intense maintient des prix bas. «Mettant toutes les chances de succès de notre côté, nous avons conçu des camions spécialement destinés aux marchés d'outre-mer. Par exemple, pour nos clients d'Australie et d'Asie du Sud-Est, nous avons construit des véhicules avec conduite à droite. Nous ne pouvions nous contenter d'offrir nos camions fabriqués pour le marché nord-américain à nos clients d'outre-mer : il nous fallait répondre à leurs exigences particulières.»

La nouvelle stratégie d'exportation de **Western Star** et son engagement envers la clientèle ont donné des résultats probants. En 1993, les ventes à l'exportation de l'entreprise ont augmenté de 77 p. 100 par rapport à 1992, passant de 81 millions de dollars canadiens à 144 millions de dollars. Si on les compare avec des exportations de 53 millions de dollars en 1991, les résultats de 1993 sont encore plus impressionnants, affichant une hausse de 172 p. 100. La réussite de **Western Star** s'est en outre répercutée sur le front de l'emploi : l'entreprise employait 860 Canadiens en 1993, soit un effectif en hausse de 87 p. 100 sur celui de 1992 et de 158 p. 100 sur celui de 1991.

Si les États-Unis restent encore aujourd'hui le plus grand marché d'exportation de **Western Star**, le fabricant de Kelowna vend également ses camions et ses tracteurs en Australie, en Asie du Sud-Est, au Mexique, en Colombie, au Chili, en Zambie et au Moyen-Orient, pour ne citer que ces régions et pays. Il produit aussi bien des véhicules d'usage général que d'autres destinés à des applications spéciales, par exemple dans les exploitations forestières ou minières ou dans le secteur de la construction.

M. Peabody souligne que la mise en œuvre d'une nouvelle stratégie d'exportation a été une opération complexe et difficile. «Nous avons décidé de prendre de l'expansion hors de notre