

soumis à des chocs et à un haut degré d'abrasion, Wabi maintient son avantage concurrentiel en améliorant ses produits grâce à l'élaboration et à la mise à l'essai systématique d'alliages nouveaux et perfectionnés. Depuis les cinq dernières années, Wabi est associé à Eagle Crusher Company de Galion, en Ohio, un des principaux fabricants d'appareils de broyage par percussion, pour mettre à l'essai et améliorer ses nouveaux alliages dans des composants mis au point exclusivement pour les produits Eagle. Par conséquent, les produits que Wabi fabrique pour le client fournissent un rendement constant à faible coût et sont concurrentiels sur les nouveaux segments de marché. La réussite de ce partenariat a donné à Wabi la visibilité qui lui permettra d'ouvrir de nouveaux horizons.

**Bryston Ltd.** de Peterborough est un chef de file dans la fabrication et la conception d'amplificateurs, de préamplificateurs et d'autres composants audio. Réputée pour la qualité supérieure de sa précision acoustique, son excellence technique et sa fiabilité, l'entreprise vend sa gamme de produits à des particuliers et à des studios d'enregistrement dans plus de 40 pays sur 6 continents. Bien connue dans le domaine des appareils audio professionnels et haut de gamme, l'entreprise compte parmi sa clientèle tous les grands réseaux de télévision nord-américains, les cinémas IMAX et de nombreux studios d'enregistrement professionnels. L'équipe de conception novatrice de Bryston propose continuellement les produits et les caractéristiques que recherchent les audiophiles. Ses exportations comptent pour plus de 80 % de son chiffre d'affaires, qui a augmenté de près de 30 % l'an dernier.

**Comtek Advanced Structures Ltd.** de Burlington se spécialise dans la réparation, la fabrication et l'ingénierie de composants d'aéronefs faits de matériaux composites d'avant-garde et de structures métalliques collées. Comtek est particulièrement attentive aux besoins des exploitants et des fabricants d'aéronefs qui réclament des services axés sur la créativité, la réceptivité, la souplesse et la rapidité de réponse. Fondée en 1994, la société a rapidement pris de l'expansion et, en 1997, elle s'est réinstallée à Burlington où sa taille a doublé en 2000. Cette jeune entreprise, qui ne comptait qu'une poignée d'employés en 1997, occupe aujourd'hui 35 000 pieds carrés et emploie plus d'une centaine de personnes. En 2000, son chiffre d'affaires a été de 75 % supérieur à celui de l'année précédente et la société s'est classée au 64e rang de la liste du magazine *Profit* des sociétés canadiennes à la croissance la plus rapide, ses ventes ayant crû de 1 507 % dans les cinq premières années. Comteck a formé des alliances stratégiques avec le gouvernement, l'industrie et des établissements universitaires pour mener des travaux de recherche appliquée et de mise au point de nouveaux produits et procédés, et a créé un

programme de stages novateur pour son personnel technique afin d'atteindre ses objectifs de croissance dynamique.

**MetalCraft Marine Inc.** de Kingston et **Connor Industries** de Parry Sound bénéficient grandement de leur alliance qui remonte à 1996. MetalCraft s'occupe de vendre les navires ateliers de Connor à l'étranger et y réussit remarquablement. La première vente conjointe était destinée aux Services nationaux des parcs des États-Unis, qui ont acheté un navire de Connor, par le biais d'un accord de vente du gouvernement américain pré-approuvé par MetalCraft. Après cette réussite, MetalCraft a amorcé aux États-Unis pour le compte de Connor Industries une campagne de marketing dynamique qui s'est soldée par plusieurs ventes à des organismes gouvernementaux des États-Unis. La grande qualité du produit de Connor conjuguée aux compétences en commercialisation de MetalCraft ont donné naissance à une équipe gagnante d'exportateurs.

**Pro-Safe Fire Training Systems Inc.** de Nobel fabrique des simulateurs d'entraînement à la lutte contre les incendies qui attirent une clientèle de prestige, notamment les forces armées du Canada comme des États-Unis, les principaux organismes de lutte contre les incendies municipales et d'État et les aéroports internationaux de toute l'Amérique du Nord. Les systèmes d'entraînement à la lutte contre les incendies, dont l'entreprise a la propriété exclusive, recourent au propane pour simuler des incendies dans des lieux différents, des immeubles aux aéroports, en passant par les véhicules automobiles. Pour accéder au marché des États-Unis, qui représente aujourd'hui plus de la moitié de son chiffre d'affaires, Pro-Safe a dû satisfaire à plusieurs normes de rendement différentes. Aussi l'entreprise compte-t-elle maintenant des clients presque partout aux États-Unis et continue d'accroître sa présence sur un marché en croissance rapide.

**Interhealth Canada Ltd.** (ICL) a remporté un marché international en 1999 et s'est vu adjuger l'un des plus importants contrats jamais octroyés dans la région du Moyen-Orient à une firme de l'Ontario. ICL sera responsable de l'exploitation du complexe médical Shaikh Khalifa d'Abou Dhabi, dans les Émirats arabes unis, nouvel hôpital polyvalent de 335 lits qui servira de principal hôpital de soins tertiaires et de centre de traumatologie d'Abou Dhabi. Le contrat d'une durée de quatre ans, et assorti d'une option de renouvellement pour deux autres années, pourrait atteindre plus de 1 milliard de dollars et être très profitable pour la société. ICL appartient à 50 organismes privés et publics de soins de santé canadiens. Grâce à ses actionnaires, ICL réunit sous un même toit un grand savoir-faire dans tous les domaines des soins de santé, y compris la panification et la conception d'hôpitaux et la gestion d'établissements de santé. La Hamilton Health Sciences Corporation, l'un des