

# Evans Consoles en Slovaquie

— suite de la page 1

Ce nouveau tronçon d'autoroute, qui intègre la technologie de système de transport intelligent, relie des routes qui partent des frontières de l'Autriche et de la Hongrie à l'autoroute D-61, qui elle-même relie Bratislava à l'ouest et Ladce au nord.

## Sortir des sentiers battus

C'est grâce à son expertise technique qu'Evans a pu remporter le contrat en Slovaquie. Selon M<sup>me</sup> Alena Poremsky,



Le système Strategy Desk d'Evans Consoles.

représentante d'Evans en Europe de l'Est, « la qualité était très importante pour nos clients. Nous avons un excellent produit qui est très spécialisé pour les centres de contrôle ».

C'est la première fois qu'un produit canadien est mis en valeur dans un projet du secteur public slovaque, ce contrat ayant découlé de la participation d'Evans à une mission commerciale en Europe centrale, en septembre 2000. Dirigée par le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, la mission visitait la République tchèque, la Hongrie, la Slovaquie et la Slovénie.

M. Milan Harustiak, agent de commerce à l'ambassade du Canada à Bratislava, précise : « Les ambassades (à Prague et Bratislava) ont joué le rôle de courtiers en information et de facilitateurs. Nous avons présenté à Evans des clients éventuels en République tchèque et en Slovaquie, et nous avons fourni de l'information commerciale et des renseignements relatifs aux formalités douanières et aux droits de douane. »

M. Georges Lemieux, conseiller commercial à l'ambassade du Canada à Prague, fait l'éloge de l'entreprise pour sa ténacité et sa patience sur ce nouveau marché géographique.

« Il est évident, affirme M. Lemieux, que l'expertise d'Evans Consoles dans le secteur du trafic international, ainsi que sa patience et sa présence grandissante sur le marché en Europe, lui ont permis de décrocher ce contrat. Mais maintenant que ce projet exemplaire a été mené à bien, nous croyons fermement que les Canadiens pourront étendre leur présence dans la région. »

## Conseils aux exportateurs

« À l'extérieur de l'Amérique du Nord, nous travaillons habituellement avec des distributeurs sur place », révèle M. Alan Drinkwater, directeur des ventes en Europe pour Evans Consoles.

« Évidemment, nous prenons bien soin d'évaluer les distributeurs éventuels afin de nous assurer que nous ne retenons les services que de ceux qui ont fait leurs preuves sur leurs propres marchés. Une fois choisis, nos distributeurs outre-mer sont formés, et suivent régulièrement des cours de perfectionnement par la suite, dans leur propre pays et au Canada, afin qu'ils présentent nos produits et nos capacités sous le meilleur angle technologique. »

« Chaque fois que possible, conclut M. Drinkwater, les employés d'Evans travaillent également de concert avec le personnel des missions du gouvernement canadien aux quatre coins du monde afin de tirer le meilleur parti possible des programmes commerciaux établis. »

## Technologie de haute qualité

Fabriquées à Calgary selon les normes internationales, toutes les consoles d'Evans sont adaptées aux besoins ergonomiques des employés des centres de contrôle. Cette entreprise est à l'origine d'innovations telles que la représentation des plans

de centres de contrôle par imagerie numérique, les systèmes linéaires d'éclairage direct et des plans de travail dont la hauteur peut être ajustée.

Parmi les clients d'Evans se trouvent la NASA, FedEx, EDS, AT&T, IBM, Dow Chemical, Shell, United Airlines, la FAA, Deutsche Telekom et des milliers d'autres entreprises partout dans le monde.

## Perspectives d'avenir

M. Drinkwater affirme : « Notre stratégie est beaucoup plus énergique en Europe, où nous savons que la concurrence est particulièrement vive. »

Ayant constaté les changements politiques et économiques qui se sont opérés en Europe centrale, Evans Consoles est maintenant sur la bonne voie pour s'établir à long terme dans cette région. « Nous avons établi un nouveau réseau de distributeurs en Europe de l'Ouest et de l'Est, et nous continuerons d'investir dans notre programme d'exportation dans ce sens », conclut M. Drinkwater.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquer avec M. Alan Drinkwater, directeur des ventes, Europe, Evans Consoles, tél. cell. : (011-44) 7813-180394, téléc. : (011-44) 1949-861558, courriel : [alanajd@aol.com](mailto:alanajd@aol.com) internet : [www.evansonline.com](http://www.evansonline.com) \*

# L'excellence

— suite de la page 1

Elle s'est méritée ce prix avec sa dissertation « An Examination of the World Trade Organization's Compulsory Licensing Rules, Its Implications for Stakeholders, and Recommended Solutions ».

Le Prix Robert Richardson a été créé par le MEC en 1992 pour souligner les longues années de service et le dévouement de M. Robert Richardson, qui a débuté sa carrière comme délégué commercial avant d'atteindre le sommet de la Fonction publique. De 2002 à 2004, le prix comprendra une bourse commanditée par le MAECI.

**Pour plus de renseignements** sur ce prix, communiquer avec le MEC, tél. : (613) 238-8888. \*

Information Service

disé, vous n'avez qu'à vous inscrire et remplissant le formulaire disponible

ont augmenté régulièrement et vont poursuivre cette progression jusqu'à un niveau stable, que l'on prévoit atteindre d'ici 2005.

## Intervenants sur le marché

Environ 50 entreprises remplissent un rôle d'experts-conseils, et chacune emploie de 10 à 50 personnes qui travaillent directement dans le secteur de l'assainissement des lieux contaminés. Pour le traitement des matières contaminées, il y a 21 entreprises qui travaillent activement en Suède, dont la plupart sont de petites entreprises. (Pour une liste complète de ces entreprises, consulter le rapport de marché qu'on trouvera à l'adresse [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca) en cliquant sur « Suède » puis sur « Industries de l'environnement ».)

On prévoit qu'en 2002 les dépenses du secteur atteindront 875 millions de couronnes (150 millions de dollars) — dont 525 millions de couronnes (89 millions de dollars) seront des fonds publics et 350 millions de couronnes (60 millions de dollars) seront dépensées par le secteur privé.

# Les commerciales du Canada en Europe centrale

## CROATIE, SLOVÉNIE et BOSNIE-HERZÉGOVINE

— L'ambassade du Canada en Hongrie vous invite à participer aux manifestations de la **Journée commerciale du Canada** et salon-catalogue, qui auront lieu en Croatie (**21 janvier 2003**) et en Slovénie (**février 2003**), ainsi qu'à un stand d'information en Bosnie-Herzégovine (dates à confirmer).

Les manifestations de la Journée commerciale du Canada offrent un moyen peu coûteux et à faible risque de déterminer l'intérêt que peut offrir le marché local pour vos produits ou vos services. La participation est un moyen pratique de connaître les agents, distributeurs et importateurs éventuels. Les délégués commerciaux du Canada détermineront quels partenaires locaux peuvent atteindre un échantillon représentatif des milieux d'affaires locaux.

Lors des manifestations de l'an dernier, qui incluaient aussi 2 villes en Hongrie,



M. Larry Duffield (en médaillon), délégué commercial à l'ambassade du Canada à Budapest, captive son auditoire lors des Journées du Canada en Hongrie.

50 entreprises canadiennes étaient présentes, appartenant à des secteurs très divers : matériaux de construction et produits pour le bâtiment; meubles; conditionnement et emballage; sécurité; technologie de l'information et télécommunications; industries de la santé; transports; machines industrielles; matériel et services environnementaux;

voir page 8 — Journée