

## Professional Components Limited

\*\*\*\*\*

P.O. Box 2175

2074 Henry Avenue

Sidney (Colombie-Britannique)

V8L 3S6

Tél. : (604) 656-6165

Télec. : (604) 655-4334

Personne-ressource : M. Greg Forbes-King, responsable des ventes et du marketing

Professional Components (ProCom), qui figure parmi les plus importants fabricants canadiens de véhicules spéciaux, exerce ses activités dans ce domaine depuis plus de treize ans. Le savoir-faire de cette entreprise en matière d'études techniques et de fabrication ainsi que ses installations d'une superficie de 20 000 pi<sup>2</sup> en font un chef de file dans la mise au point et la fabrication de véhicules spéciaux et d'accessoires connexes. La grande souplesse qu'offrent ses installations de production lui permettent de fabriquer des produits personnalisés et les ingénieurs de ProCom peuvent discuter avec les clients pour déterminer leurs besoins. Cette entreprise fondée en 1990 à Sidney, en Colombie-Britannique, a pris de l'expansion après avoir conçu son système d'intervention d'urgence et sa carrosserie d'ambulance modifiée. Depuis lors, elle a conçu plusieurs autres produits bien connus qui lui ont permis d'intensifier son expansion dans d'autres secteurs. Les ingénieurs de ProCom ont innové en offrant des carrosseries de camion de sauvetage et d'ambulance modifiée de conception nouvelle. D'ailleurs, les autorités provinciales de la Colombie-Britannique et le secteur privé ont adopté ces nouvelles conceptions et elles utilisent ces véhicules spéciaux.

ProCom fabrique ses produits dans une usine moderne où on applique des mesures rigoureuses de contrôle de la qualité. Elle respecte les normes ISO portant sur la fabrication de véhicules spéciaux. Soucieux d'offrir un service hors pair aux professionnels de la santé, le personnel technique améliore sans cesse les produits de sorte que les activités de production atteignent l'excellence. En outre, ProCom possède sur place un atelier de réparation complet, ce qui lui permet d'offrir le service après-vente pour tous les produits qu'il vend. Ce fabricant souhaite particulièrement accroître ses ventes au Moyen-Orient et dans les républiques d'Europe de l'Est. Grâce à une plus vaste distribution reposant sur des programmes de publicité, de relations publiques et de formation des représentants commerciaux, elle prévoit percer sur ces marchés dans un proche avenir. Cette entreprise est ouverte à divers moyens de distribution pour ses produits, mais elle privilégie la vente directe auprès du représentant ou de l'agent d'un gouvernement.