

# Hommage aux exportatrices hors pair

La contribution des femmes entrepreneures continue d'avoir un impact croissant sur l'économie canadienne et mondiale. Félicitations à ces femmes d'affaires exceptionnelles dont les réalisations dans le domaine des exportations ont été récompensées par des prix prestigieux l'année dernière!

Lauréate du prix à l'exportation de la BDC : Prix de la RBC pour l'entrepreneuriat féminin canadien de 2006



<< La domination mondiale est un emploi à temps plein, qui demande beaucoup de courage, de détermination et de confiance >>

## Kyle MacDonald

Présidente-directrice générale  
Phoenix Interactive Design Inc.,

London (Ontario)

Tél. : (519) 679-2913

Courriel :

kmacdonald@phoenix-interactive.com

www.phoenix-interactive.com

Année de fondation : 1987

Nombre d'employés : 105

Date de début des exportations : 1995

Ventes à l'exportation : 60 %

Marchés d'exportation : États-Unis,  
Australie, Nouvelle-Zélande, Royaume  
Uni, Irlande, Afrique du Sud, Chine

**TYPE D'ENTREPRISE** : Phoenix est l'une des trois sociétés au monde (et l'unique société au Canada) qui rivalise au niveau international dans le marché des solutions logicielles pour guichets automatiques. Cette entreprise a révolutionné le marché des services bancaires de détail.

**ANTÉCÉDENTS PROFESSIONNELS** : M<sup>me</sup> MacDonald a toujours voulu se lancer sur la scène internationale. Diplômée en administration des affaires, elle possède dix années d'expérience directe en activités et libre-service bancaires. Elle a fondé la société Phoenix pour améliorer la technologie du libre-service bancaire et n'a jamais reculé devant l'oligopole que représentait ce marché. En 1999, les magazines *National Post* et *Châtelaine* l'ont saluée comme l'une des principales entrepreneures du Canada. Aujourd'hui, M<sup>me</sup> MacDonald, qui sillonne régulièrement le globe, jouit d'une renommée internationale pour ses initiatives audacieuses.

**AVANTAGE CONCURRENTIEL** : Mise au point du premier logiciel de guichet automatique bancaire compatible avec toutes les machines de guichet automatique.

**PRINCIPAUX FACTEURS DE RÉUSSITE** : Connaissance approfondie des besoins du consommateur conjuguée à la capacité de satisfaire ces besoins; équipe de professionnels talentueux et audacieux qui repoussent continuellement leurs limites en créant des solutions logicielles de premier ordre.

**PRINCIPAL OBSTACLE À L'EXPORTATION** : Réussir à concurrencer avec succès et profit de très grandes et très riches sociétés internationales.

**RESSOURCES UTILISÉES** : Programme d'encouragement fiscal à la recherche scientifique et au développement expérimental, pour pouvoir financer une partie de la mise au point des produits, et le Service des délégués commerciaux du Canada, pour aider à assurer sa crédibilité lorsqu'on pénètre de nouveaux marchés. « Il est impératif d'établir des contacts avec les délégués commerciaux quand nous nous établissons dans un nouveau pays. Nous tenons à leur faire savoir qui nous sommes et ce que nous faisons. »

**ENSEIGNEMENT TIRÉ** : « Les références sont essentielles pour percer de nouveaux marchés. Comment un pays étranger peut-il avoir confiance en vos produits si ce n'est pas le cas de vos propres clients au Canada.

Si vous faites une promesse, vous devez la tenir. Dans des régions éloignées, les promesses tenues vous garantiront certaines de vos meilleures recommandations. »

**PLUS GRANDE SATISFACTION** : La victoire de Phoenix sur une société au chiffre d'affaires de 6 milliards de dollars pour son premier contrat international avec la Banque de Nouvelle-Zélande (membre du National Australia Group), en 2000.

### PRINCIPALE SOURCE DE SATISFACTION À TITRE

**D'EXPORTATRICE** : « Rivaliser avec des concurrents internationaux extrêmement puissants et constater que les Canadiens sont toujours accueillis avec chaleur dans le monde entier en tant que fournisseurs éventuels. »

**OBJECTIF EN MATIÈRE D'EXPORTATION** : « Faire passer le pourcentage des ventes à l'exportation à 80 p. cent du chiffre d'affaires en pénétrant de nouveaux marchés, comme ceux de la Chine, de l'Inde et de l'Amérique du Sud, tout en conservant tous nos investissements en TI au Canada. »

**PRINCIPAL EN MATIÈRE D'EXPORTATION** : « Soyez prêt à voyager pour établir de solides relations avec votre clientèle et misez sur votre citoyenneté canadienne, car les gens adorent notre pays. Emportez avec vous des cadeaux et des drapeaux canadiens pour établir des contacts et forger des relations sociales et personnelles. En Amérique du Nord, nous avons tendance à communiquer par téléphone ou par courriel, ce qui n'est pas le cas dans d'autres pays. Il est important de tenir compte des différences culturelles. »

## COMMENTAIRES À PROPOS DU PRIX REÇU

« C'est le prix le plus intéressant que j'aie jamais reçu et aussi une grande victoire pour Phoenix. Il est rare de recevoir une reconnaissance nationale pour la capacité de rivaliser sur le plan international! »