



Réussites canadiennes de commerce international 11-06  
Suitcase Interactive

## Suitcase met le cap sur le marché américain

### Coordonnées de l'entreprise

#### Suitcase Interactive

Ryan Gill, président-directeur général  
Calgary, Alberta  
Tél.: (403) 243-9935  
Courriel: [ryan@thinksuitcase.com](mailto:ryan@thinksuitcase.com)  
[www.thinksuitcase.com](http://www.thinksuitcase.com)

### Principale citation

« Le personnel de Liaison Exportation, une organisation financée par Diversification de l'économie de l'Ouest Canada a été remarquable. Ces gens nous ont mis en contact avec le Consulat général du Canada à Chicago, nous ont fourni les coordonnées de personnes-ressources, ont répondu à nos questions, ont attiré notre attention sur les obstacles auxquels nous serions sûrement confrontés et nous ont dit comment les affronter. » M. Ryan Gill, fondateur et président-directeur général de l'entreprise.

### Histoire détaillée

Suitcase Interactive, entreprise de haute technologie reconnue mondialement pour son savoir-faire dans le domaine de la conception et du développement de sites Web, a certainement adopté une approche peu technologique lorsqu'elle a décidé de prendre de l'expansion. Les dirigeants de cette société de commercialisation et de communication établie à Calgary se sont tout simplement procuré un exemplaire du magazine de prestige *ROBB Report*, ont parcouru les annonces publicitaires à l'affût de clients potentiels et ont communiqué avec ces derniers par téléphone.

Après quelques appels, Suitcase Interactive était déjà en voie de décrocher un contrat important : la nouvelle conception du site Web de la Burger Boat Company de la région de Chicago, le plus ancien et respecté constructeur de navires de plaisance personnalisés aux États-Unis. Suitcase Interactive a ainsi établi une présence sur le lucratif marché américain,

Pour plus d'information sur cette réussite canadienne, communiquez avec le Service des relations avec les médias (Commerce)

Tél. : (613) 996-2000

Télec. : (613) 996-9276

[www.international.gc.ca](http://www.international.gc.ca)

prouvant à M. Ryan Gill, fondateur et président-directeur général de l'entreprise, et à ses deux associés (M. Joel Goldberg et M. Trent Martens) la justesse de l'approche novatrice qu'ils avaient adoptée pour assurer l'expansion de leur jeune entreprise.

« C'est notre comité consultatif qui nous a donné l'idée d'utiliser le *ROBB Report* pour repérer des clients potentiels. Nous avons demandé à ce groupe de gens d'affaires chevronnés d'examiner nos méthodes de fonctionnement et de nous conseiller, explique M. Gill. Nous sommes de jeunes entrepreneurs (M. Gill a 29 ans), et nous ressentions le besoin de recevoir des conseils de professionnels chevronnés. » Les dirigeants de Suitcase rencontrent, trois ou quatre fois par année, les membres du comité consultatif, qui refusent toute rémunération pour leurs services.

Suitcase a obtenu le contrat de l'entreprise Burger, dont les navires de plaisance se vendent généralement à 7 millions de dollars et plus. Suitcase s'est ainsi jointe aux rangs des grandes sociétés de commercialisation et de publicité, littéralement du jour au lendemain. Selon M. Gill, ce sont des personnes de l'extérieur de l'entreprise qui ont encore une fois aidé cette dernière à relever le défi.

« Le personnel de Liaison Exportation, une organisation financée par Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, a été remarquable. Ces gens nous ont mis en contact avec le Consulat général du Canada à Chicago, nous ont fourni les coordonnées de personnes-ressources, ont répondu à nos questions, ont attiré notre attention sur les obstacles auxquels nous serions sûrement confrontés et nous ont dit comment les affronter. » Selon le personnel de Liaison Exportation, la philosophie adoptée par Suitcase (si l'on croit vraiment à ce que l'on fait, on ne peut que réussir) est souvent partagée par les entreprises qui finissent par remporter du succès à l'étranger.

Le fait que M. Gill prend maintenant souvent la parole devant des groupes d'entrepreneurs pour leur parler des débouchés offerts par le marché américain et des défis posés par ce marché est peut-être la meilleure preuve de la valeur inestimable de l'aide que Suitcase a reçue de Liaison Exportation.

« Nous considérons qu'il est important de maintenir des liens personnels forts avec nos clients; nous avons donc dû nous rendre à Chicago à plusieurs reprises. Nous avons également réalisé une étude interactive du site Web de Burger pour discerner la façon dont l'entreprise communique. Et nous nous sommes entretenus avec des clients et des travailleurs de l'entreprise pour déterminer ce qu'ils pensaient du site Web. Les coûts associés à ce genre d'activités peuvent vite atteindre un montant élevé. » Les conseils de Liaison Exportation sur la gestion budgétaire ont donc été d'une valeur inestimable.

Aujourd'hui, Suitcase Interactive continue de prendre de l'expansion aux États-Unis. Lorsque l'entreprise a ouvert ses portes, en 2001, elle effectuait moins de 10 % de ses activités aux États-Unis, mais M. Gill prévoit que ce pourcentage atteindra 60 % d'ici la fin de 2006.

« Au cours des 12 à 24 derniers mois, nous avons assisté à un nombre toujours plus grand de foires commerciales aux États-Unis. Nous avons rencontré de nouveaux contacts, établi de nouveaux liens et conclu de nouveaux contrats. Il ne fait aucun doute que le personnel de Liaison Exportation nous a aidés à rendre tout cela possible. »

---

Pour plus d'information sur cette réussite canadienne, communiquez avec le Service des relations avec les médias (Commerce)

Tél. : (613) 996-2000

Télec. : (613) 996-9276

[www.international.gc.ca](http://www.international.gc.ca)

