



Réussites canadiennes de commerce international 2007
Imaging Dynamics Company

VENDRE L'IMAGERIE MÉDICALE CANADIENNE EN CHINE

Coordonnées de l'entreprise

Imaging Dynamics Company

Darryl Stein, président-directeur général

Calgary (Alberta)

Tél. : 1-866-975-6737

Courriel : dsteain@imagingdynamics.com

www.imagingdynamics.com

Principale citation

« En tant qu'entreprise canadienne, nous nous jouons de la concurrence. En Chine, le Canada jouit d'une telle réputation dans le domaine médical que même en tant que nouveaux venus, nous avons été acceptés sans difficulté. Nous avons établi des liens solides et nous offrons un produit fiable à prix concurrentiel et, en conséquence, c'est un environnement formidable pour la conduite des affaires. »

Détails

Imaging Dynamics Company Ltd. (IDC) est une société de technologie médicale qui a joué un rôle novateur dans le domaine en plein développement du matériel de radiographie numérique. Fondée en 1995, cette entreprise fait de la recherche-développement et de la conception de logiciels, et fabrique du matériel, en plus d'assurer un soutien et des services à un nombre grandissant de clients dans le monde entier.

La technologie Xplorer Direct Capture d'IDC remplace les traditionnelles radiographies sur film et représente une solution de remplacement rentable des systèmes de radiographie informatisée à cassette. Le système Xplorer d'IDC offre des images radiographiques de la plus haute résolution qui existe dans l'industrie, dans le format numérique utilisé par les réseaux modernes de dossiers électroniques, sans recours au film, à la chimie, aux cassettes ni aux coûteuses plaques de visualisation.

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

Darryl Stein, le président-directeur général, affirme que les ventes d'IDC en Asie, et plus particulièrement en Chine, sont phénoménales. « En tant qu'entreprise canadienne, nous jouons de la concurrence. En Chine, le Canada jouit d'une telle réputation dans le domaine médical que même en tant que nouveaux venus, nous avons été acceptés sans difficulté. Nous avons établi des liens solides et nous offrons un produit fiable à prix concurrentiel et, en conséquence, c'est un environnement formidable pour la conduite des affaires. »

Il dit qu'en plus d'avoir noué des relations avec le bureau régional d'Affaires étrangères et Commerce international Canada à Calgary, il y a trois ans environ, il a fait une visite à l'improviste au Service des délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Shanghai, et qu'il a été impressionné par l'accueil reçu.

« La déléguée commerciale nous a fourni une aide précieuse : elle a organisé des rencontres à mon intention, en plus de me présenter à son homologue à Beijing. J'ai fini par les rencontrer toutes les deux. À dire vrai, je crois que notre entreprise est bien loin d'avoir épuisé l'assistance qui est disponible par l'intermédiaire du gouvernement. »

Cela s'explique, en grande partie, par l'essor incroyable des ventes d'IDC en Asie et ailleurs dans le monde. Selon Darryl Stein, les recettes sont passées de 6 millions de dollars en 2004 à 40 millions en 2006, grâce à la vente de plus de 200 unités. Il s'attend à ce que les ventes d'unités doublent en 2007.

Il se dit très optimiste en ce qui concerne le marché asiatique, où la Chine reste son plus gros client, bien que son entreprise soit aussi présente en Corée, à Singapour, en Indonésie, en Thaïlande et au Vietnam. Il est d'avis que pour que les sociétés de technologies canadiennes réussissent sur le marché asiatique, elles doivent être compétitives sur le plan des prix. Il ajoute que la collaboration est essentielle – « Dénichez de bons partenaires et efforcez-vous de consolider ces relations. »

L'un des objectifs prioritaires de Darryl Stein en 2007 sera de collaborer avec des organisations philanthropiques ou humanitaires ou avec des organismes gouvernementaux à la mise en place d'un projet-témoin dans un pays en développement. Il souhaite démontrer à quel point sa technologie numérique peut s'avérer efficace, par exemple, dans le dépistage du sida. « En faisant cadeau de quelques unités de Xplorer d'IDC, nous pourrions mettre en place un système mobile rentable, qui deviendrait un outil de diagnostic dans les régions rurales qui n'ont, autrement, pas accès à de tels services. »

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