



Réussites canadiennes de commerce international 2007
International Road Dynamics

Gestion du trafic routier mondial

Coordonnées de l'entreprise

International Road Dynamics

Terry Bergan, président-directeur général
Saskatoon (Saskatchewan)
Tél. : 1-306-653-6600
Courriel : franl@irdinc.com
www.irdinc.com

Principale citation

« Je reconnais sans hésitation la part du gouvernement du Canada dans notre réussite au cours des premières années, et j'espère que les entreprises émergentes sauront profiter d'occasions semblables au moment où elles tenteront de s'implanter sur de nouveaux marchés. »

Détails

International Road Dynamics est une société spécialisée dans les technologies de gestion du trafic routier, qui propose ses produits et services – entre autres, du matériel informatique et des systèmes logiciels pour les stations de pesage des camions, les péages routiers, la collecte de données de circulation routière et la gestion des autoroutes – sur le marché mondial émergent des systèmes de transport intelligents. Sa technologie et son savoir-faire sont mis à profit par des sociétés du secteur privé, des organismes de transport et des autorités routières partout en Amérique du Nord, en Amérique du Sud, en Asie et au Moyen-Orient.

Le président-directeur général de la société, Terry Bergan, a compris, il y a plusieurs années, que l'Inde était un important marché émergent pour son entreprise et, en 2006, il a transformé le bureau de liaison de International Road Dynamics à Delhi en succursale à part entière, spécialisée dans la formation et le transfert de technologies. Il est d'avis que le soutien du Service des délégués commerciaux a été la clé de sa réussite.

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

« Il y a beaucoup de pays où, si l'on ne bénéficie pas du soutien et de la reconnaissance de son gouvernement, il est très difficile de réussir en affaires. L'Inde en fait partie. Au fil des ans, nous avons participé à plusieurs missions à l'étranger et exposé dans le Pavillon du Canada lors de conférences organisées par le Service des délégués commerciaux, et cette collaboration avec le gouvernement canadien nous a aidés à asseoir notre crédibilité. »

Terry Bergan considère qu'International Road Dynamics peut maintenant se montrer compétitif sur le marché indien. « Dans le domaine du transfert de technologies, il était essentiel pour nous de réduire nos prix de base – nous ne pouvons pas tout fabriquer au Canada et être, en même temps, compétitifs sur le marché indien. Aujourd'hui, nous réalisons une partie de notre fabrication au Canada et certains éléments là-bas, l'ensemble devenant ainsi un produit vendu à des prix concurrentiels. Cela signifie que nous pouvons réinvestir les bénéfices en effectuant plus de recherche-développement au Canada. »

Chaque fois qu'il voyage à l'étranger, Terry Bergan se fait un devoir de rendre visite à la mission canadienne pour rencontrer le personnel – sur qui il déclare s'appuyer le plus possible pour obtenir de l'information sur les marchés. « Depuis de nombreuses années, le gouvernement du Canada fait preuve d'une attitude positive envers les entreprises qui souhaitent exporter, et cela est important pour notre économie et notre prospérité. J'espère maintenir mes relations de longue date avec les missions. »

Et même si International Road Dynamics est maintenant un chef de file reconnu de son industrie, Terry Bergan n'a pas oublié l'époque où sa société était une petite entreprise, à l'affût de n'importe quel avantage susceptible de la mettre en valeur auprès de ses clients potentiels. « Les missions commerciales sont indispensables si l'on veut que les petites entreprises soient en mesure de profiter des débouchés internationaux », dit-il.

« Je reconnais sans hésitation la part du gouvernement du Canada dans notre réussite au cours des premières années, et j'espère que les entreprises émergentes sauront profiter d'occasions semblables au moment où elles tenteront de s'implanter sur de nouveaux marchés. »