



Centre des affaires internationales LAVAL TECHNOPOLE

BULLETIN D'INFORMATION INTERNATIONALE



HIVER 2009-2010

Des outils informatiques de classe mondiale au service de la didactique

Lorsqu'ils ont fondé Robotel en 1986, MM. Étienne Bouchard et François Larochelle avaient déjà une vision internationale de leur entreprise; ils savaient bien qu'avec un tel produit, unique en son genre, le monde était à leur portée... Et ils avaient raison. Aujourd'hui, c'est 96 % de leur production qui est exportée partout dans le monde.

Chez Robotel, installée à Laval depuis 1991, une vingtaine d'ingénieurs et d'informaticiens conçoivent les systèmes didactiques SmartClass qui optimisent l'efficacité et l'interactivité des séances de travail assisté par ordinateur en permettant d'interconnecter l'ensemble des ordinateurs d'une salle de classe. Ceci permet au professeur de gérer, de son poste, tous les ordinateurs de la salle. Il peut ainsi transmettre des images et du son de n'importe quel poste vers n'importe quel autre, faire des présentations, observer le travail des élèves, créer des équipes, etc. Il peut même prendre le contrôle du poste d'un élève pour lui montrer comment utiliser différentes applications, et ce, dans n'importe quel domaine de formation, que ce soit dans les laboratoires informatiques, pour la conception de jeux vidéo, l'édition de films, l'animation, etc., ou dans les salles de formation des centres d'appels.

Mais là où Robotel se démarque de ses concurrents, qui sont le plus souvent spécialisés soit en matériel, soit en logiciel, c'est par la combinaison de cette couche matérielle permettant l'interconnexion des ordinateurs avec une couche logicielle spécialisée pour les laboratoires d'apprentissage des langues. Robotel arrive ainsi à fournir un environnement plus stable et plus performant : transmission de l'image plus rapide, à plus haute résolution, meilleure qualité de son, matériel facilement utilisable avec des logiciels fournis par d'autres producteurs, et ce, sans conflits. De plus, les systèmes SmartClass demeurent compatibles avec chaque nouvelle génération d'ordinateurs.

« Nos produits sont très spécialisés et ils visent des marchés très spécifiques, comme celui des centres d'appels et celui de l'éducation. Il faut trouver des distributeurs spécialisés qui ajouteront simplement notre produit à la liste des produits qu'ils distribuent déjà. Trouver un bon distributeur, c'est la clé du succès pour s'établir dans un nouveau marché, explique M. Bouchard. Dans tous les cas, différents types de partenariat sont possibles. »

Robotel commence à développer son réseau de distribution international dès 1988 aux États-Unis, d'abord en collaborant avec des représentants directs pour ensuite créer une filiale au Missouri, qui travaille avec des distributeurs régionaux, un par État. Elle continue en Asie en 1991; son

Mot de la directrice



Mission accomplie !

L'année 2009 s'est avérée prolifique pour le **Centre des affaires internationales**. En effet, dans notre désir d'aider les entreprises à aller de l'avant pendant la récession économique et à se préparer en vue de la reprise, nous avons mis en place plusieurs nouveaux services qui ont fort bien été accueillis par les entreprises lavalloises. Par ailleurs, le taux de participation des dirigeants à nos diverses activités témoigne de la pertinence et de la qualité de nos interventions.

Le **Centre des affaires internationales** est fier de pouvoir participer au rayonnement international des entreprises d'ici. Je tiens à vous remercier, en mon nom et celui de toute l'équipe, d'avoir choisi Laval, de refaire année après année le choix de Laval, et de nous faire confiance pour vous aider à internationaliser vos affaires. Nous sommes heureux de contribuer à votre succès !

Je vous invite donc à prendre connaissance de notre bilan à la page suivante.

Au plaisir de vous revoir en 2010 !

Véronique Proulx, MBA

Suite à la page suivante



Suite de la page 1

représentant, situé à Kuala Lumpur, couvre tout le territoire de l'Asie du Sud-Est. Puis, en 1995, elle tente l'aventure en Europe, qui devient rapidement son principal marché avec plusieurs distributeurs nationaux, un en France, un en Allemagne, un en Angleterre, etc. L'année suivante, au Moyen-Orient, le distributeur, basé à Dubaï, s'occupe de tous les pays du Golfe. Finalement, Robotel s'implante en Amérique du Sud en 2002.

Les partenaires locaux aident leurs clients à définir leurs besoins, installent le matériel, forment les utilisateurs et assurent le service après-vente. Ils sont solidement épaulés par les services de formation et de soutien technique de Robotel, qui organisent régulièrement des stages de formation pour ses représentants, ici à Laval. « Il faut aussi être présent sur le terrain régulièrement, cela permet de solidifier les liens, de développer une relation à long terme », ajoute M. Bouchard.



Laboratoire de langues dont l'infrastructure logicielle a été fournie par Robotel.

Robotel fournit également à ses partenaires un soutien en marketing et des outils promotionnels, certains résolument modernes, comme l'utilisation de Google AdWords dans 45 pays, et d'autres plus traditionnels, comme le financement de salons spécialisés en éducation partout à travers le monde. Pour Robotel, ces salons spécialisés sont les lieux privilégiés pour rencontrer de futurs partenaires.

Et il y en aura, car le contexte économique mondial change vite. Certains pays, comme la Chine et l'Inde, se développent rapidement et ont de plus en plus de pouvoir d'achat. L'entreprise, qui travaille au développement de solutions adaptées pour des marchés plus sensibles aux prix, commence déjà à y connaître certains succès.

L'équipe de Robotel s'active aussi au développement de nouvelles technologies, comme la conception d'une plateforme de matériel fonctionnant avec les nouveaux standards vidéo DVI ou, du côté logiciel, à fournir à l'étudiant un accès Internet aux ressources de langues pour qu'il puisse continuer de travailler à la maison. En somme, toute une gamme de produits fiables et conviviaux qui enrichissent l'outillage pédagogique de la planète.



Pour tout renseignement sur Robotel, veuillez communiquer avec M. Étienne Bouchard, président, au 450 680-1438, ou consulter le site Internet : www.robotel.ca.

Bilan de l'année 2009

L'année 2009 a été une bonne année pour les entrepreneurs lavallois. Le **Centre des affaires internationales** a poursuivi son mandat auprès des entreprises en développant un nouveau service en chaîne d'approvisionnement international et logistique et en mettant en place deux réseaux sociaux ainsi qu'un blogue dédiés aux entrepreneurs.

Le service en chaîne d'approvisionnement international et logistique vise à améliorer la compétitivité des entreprises en optimisant l'ensemble des maillons de la chaîne d'approvisionnement. En place depuis février, ce service a déjà permis à plus de 60 entreprises d'obtenir des conseils en la matière.

De plus, le **Centre des affaires internationales** a contribué à l'augmentation des ventes internationales des entreprises clientes, lesquelles ont atteint 2,5 M\$. Grâce à ses services-conseils, le **Centre des affaires internationales** a permis aux entreprises d'obtenir 1,2 M\$ en financement, ce qui a généré un investissement de plus de 3 M\$ en développement de nouveaux marchés. Globalement, le **Centre des affaires internationales** a travaillé avec plus de 200 dirigeants et représentants d'entreprises qui estiment leurs retombées à plus de 15 M\$.

L'équipe des chroniqueurs :

