BULLETIN D'INFORMATION

ÉCONOMIQUE

VOLUME 22, Nº 03
HIVER 2013-2014

AGROPÔLE | CITÉ DE LA BIOTECH | e-PÔLE
PÔLE ENTREPRISES DE SERVICES ET SIÈGES SOCIAUX
PÔLE INDUSTRIEL | PÔLE RÉCRÉOTOURISME

LAVAL TECHNOPOLE

CROESUS FINANSOFT
Rémy Therrien

KLOX TECHNOLOGIES
Lise Hébert

SAVONS PROLAV INC.
Sophie Hénault

SERVIER CANADA
Frédéric Fasano

GLOBAL EMC
Gilles Philion

LES FERMES LUFA
Mohamed Hage

FRÉDÉRIC FASANO
Servier Canada, p. 5

CROESUS FINANSOFT

LA SOLUTION DES CONSEILLERS EN PLACEMENT

Fondée en 1987, Croesus Finansoft est une référence en matière de solutions de gestion de portefeuille au Canada. L'entreprise, qui connaît un succès grandissant depuis sa création, s'est récemment installée dans la Cité de la Biotech de Laval. Rémy Therrien, cofondateur et président, ne compte pas s'arrêter en si bon chemin et prépare déjà des projets d'envergure pour les prochaines années.

Rémy Therrien, président

L'INNOVATION, GAGE DE RÉUSSITE

Croesus Finansoft offre aux firmes de courtage et aux conseillers indépendants une solution intégrée de gestion de portefeuille et de la relation client. Pionnière en utilisation de logiciel service (*SaaS : Software as a Service*), l'entreprise a développé la plateforme Croesus, qui est configurable sur mesure et qui permet à ses clients de gérer leurs dossiers en tout temps, de façon sécurisée. La firme lavalloise a déjà convaincu plusieurs grandes banques canadiennes des avantages de sa plateforme. Cette dernière compte plus de 10 000 usagers, qui gèrent 400 milliards de dollars d'actifs !

Croesus Finansoft consacre 50 % de son chiffre d'affaires à la recherche et développement afin d'anticiper les besoins du marché et d'offrir un produit efficace à la fine pointe de la technologie. En 2013, l'entreprise a reçu le prix PME argent de la Banque Nationale dans la catégorie « Technologies ». Cette reconnaissance apporte une belle visibilité à Croesus Finansoft et fait la fierté des employés.

Forte d'une réputation d'excellence au Canada, l'entreprise lavalloise développe ses activités sur le marché américain, où le logiciel Croesus a déjà été testé et est actuellement en cours de validation avec de nouveaux clients.

UNE ENTREPRISE ENGAGÉE

En juin 2013, Croesus Finansoft a déménagé dans des locaux de 2 230 m² à Laval. Cet emplacement privilégié au cœur de la Cité de la Biotech offre à l'entreprise de belles perspectives de croissance.

> LA PLATEFORME CROESUS COMPTE PLUS DE 10 000 USAGERS, QUI GÈRENT 400 MILLIARDS DE DOLLARS D'ACTIFS !

La compagnie lavalloise s'engage envers ses clients en leur offrant un service personnalisé de qualité et un produit innovant qui répond à l'évolution du marché financier. La satisfaction de la clientèle est une priorité et une motivation pour tous les collaborateurs de l'entreprise.

Croesus Finansoft, qui prend également à cœur le bien-être de ses 90 employés, a créé un environnement de travail propice à leur épanouissement personnel et professionnel. Ceux-ci collaborent dans une ambiance familiale, notamment grâce à des bureaux à aire ouverte, à des espaces de détente, à une salle d'entraînement et à une cuisine aménagée.

Les valeurs humaines sont très importantes pour Croesus Finansoft. Impliqués dans la communauté, la direction et le personnel offrent annuellement des centaines d'heures de bénévolat au Centre de bénévolat et moisson Laval. De plus, 22 employés ont participé aux 48 heures vélo en faveur de la fondation Fais-Un-Vœu.

Après 25 ans de travail rigoureux et de contrats d'envergure, Croesus est aujourd'hui un fleuron canadien en matière de technologie de gestion de portefeuille. L'entreprise lavalloise est véritablement prête pour rayonner sur le continent américain et ainsi assurer sa pérennité.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
Veuillez communiquer avec M. Rémy Therrien, président, au 450 662-6101 ou par courriel à remy.therrien@croesus.com.
www.croesus.com

KLOX TECHNOLOGIES

UNE RÉVOLUTION POUR LE SECTEUR DE LA DERMATOLOGIE

En 2007, Klox Technologies a été fondée à Laval par les docteurs Lise Hébert et Francesco Bellini. L'entreprise conçoit des solutions thérapeutiques innovantes destinées aux domaines de la dermatologie et de la réparation tissulaire. En 2013, Klox Technologies a reçu sa première approbation canadienne pour son traitement contre l'acné simple ; une avancée prometteuse pour l'entreprise lavalloise.

Dre Lise Hébert, présidente et chef de la direction

UNE FORCE POUR LA CITÉ DE LA BIOTECH

Située dans la Cité de la Biotech, Klox Technologies jouit d'une bonne visibilité dans l'industrie des hautes technologies et d'un réseau d'affaires favorable à son développement. L'entreprise est installée dans des bureaux de 1 115 m² et dispose d'un laboratoire 279 m².

SANTÉ CANADA A APPROUVÉ CE TRAITEMENT RÉVOLUTIONNAIRE ; LES ESSAIS CLINIQUES ONT PROUVÉ L'EFFICACITÉ ET L'INNOCUITÉ DU LUMIGEL CLEANSE.

Klox Technologies met au point des produits novateurs dans le but d'améliorer la qualité de vie des patients. L'équipe du département de recherche et développement permet à l'entreprise d'être à l'avant-garde en matière d'instrumentation médicale.

UNE PLATEFORME TECHNOLOGIQUE D'UN NOUVEAU GENRE

Klox Technologies mise sur l'innovation et sur une technologie de pointe pour se démarquer dans l'industrie des traitements thérapeutiques. L'entreprise a développé une plateforme biophotonique nommée Lumigel Cleanse. Cette plateforme innovante est composée d'un système d'ampoules à LED qui interagit avec un gel riche en éléments capturant la lumière pour traiter de nombreuses affections cutanées, en particulier l'acné simple à sévère.

À l'automne dernier, Santé Canada a approuvé ce traitement révolutionnaire ; les essais cliniques ont prouvé l'efficacité et l'innocuité du Lumigel Cleanse. C'est une première qui permet à Klox Technologies de gagner en crédibilité et d'obtenir la reconnaissance de ses pairs. L'entreprise est présentement à la recherche de partenaires afin de distribuer sa solution thérapeutique innovante au Canada.

Cette approbation, qui s'inscrit dans la stratégie d'affaires de Klox Technologies, devrait permettre à l'entreprise d'accéder plus facilement aux marchés internationaux. Elle a d'ailleurs soumis une demande d'homologation en Europe, où elle souhaite commercialiser le Lumigel Cleanse d'ici la fin de 2014.

De plus, en septembre dernier, la firme lavalloise a présenté son produit à New York lors de la conférence Rodman & Renshaw, dans le but de préparer le marché américain.

Klox Technologies modifie actuellement la formule du gel de sa plateforme biophotonique pour l'adapter au traitement de la cicatrisation des plaies chroniques. Le projet devrait voir le jour dans les 12 prochains mois.

Avec Lumigel Cleanse, l'entreprise lavalloise a trouvé une solution révolutionnaire pour répondre à des besoins qui demeuraient insatisfaits et ainsi se tailler une place de choix sur le marché de la biopharmacologie. La plateforme biophotonique de Klox Technologies, qui représente une avancée clinique remarquable dans le traitement de l'acné, ouvre la voie vers d'autres traitements thérapeutiques tout aussi prometteurs et assure à l'entreprise un brillant avenir.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
Veuillez communiquer avec Dre Lise Hébert, présidente et chef de la direction, au 450 680-4570 ou par courriel à lhebert@kloxtechnologies.com.
www.kloxtechnologies.com

SAVONS PROLAV INC.

LES SPÉCIALISTES QUÉBÉCOIS EN PRODUITS D'ENTRETIEN ÉCOLOGIQUES

Fondée en 1981 à Laval, Savons Prolav inc. est connue pour ses produits ménagers écologiques et biodégradables. L'entreprise, aujourd'hui dirigée par Sophie Hénault, conçoit majoritairement ses produits dans son usine lavalloise. Grâce à une offre en constante évolution et adaptée à la réalité du marché, Savons Prolav inc. compte devenir la référence en matière de nettoyants écologiques au Canada.

Sophie Hénault, directrice générale

DES PRODUITS NETTOYANTS INNOVANTS

Savons Prolav inc. distribue ses produits nettoyants sous les marques de commerce Prolav et Bio-Vert dans tout le Canada.

La recherche et le développement sont très importants pour l'entreprise lavalloise. Deux chimistes travaillent à temps plein pour s'assurer de trouver des formules innovantes. Ils veillent également à ce que tous les produits répondent aux exigences de la certification ÉcoLogo, seule norme environnementale reconnue au Canada. D'ailleurs, l'usine a de nouveau obtenu sa certification ÉcoLogo.

Chaque année, Savons Prolav inc. lance au moins un produit sur le marché lors des salons auxquels elle participe; à Vancouver au printemps, à Toronto à l'automne. En 2013, l'entreprise a élargi sa gamme de produits, notamment avec un nettoyant pour les fruits et légumes, un nettoyant pour l'inox, un détachant liquide pour les vêtements, une crème à récurer, un agent de rinçage pour le lave-vaisselle et trois assainisseurs d'air aux fragrances différentes. Certains produits sont en plus offerts en différents formats pour mieux répondre aux besoins des clients. Dès le début de 2014, un produit nettoyant pour les graffitis permettra à l'entreprise de développer de nouveaux marchés.

UNE ENTREPRISE ANCRÉE DANS LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Savons Prolav inc. s'est donné la mission d'éduquer les consommateurs sur l'usage des produits nettoyants écologiques pour protéger à la fois l'environnement et leur santé. Sans changer leur mode de vie, les consommateurs peuvent faire un geste en faveur du développement durable grâce à des produits écologiques et non nocifs.

L'entreprise lavalloise, pour qui le développement durable est la raison d'être, utilise notamment des étiquettes de papier certifié FSC. Savons Prolav inc. a récemment obtenu l'attestation de niveau 2 du programme « Ici on recycle ! » de Recyc-Québec et vise désormais le niveau 3.

TOUS LES PRODUITS RÉPONDENT AUX EXIGENCES DE LA CERTIFICATION ÉCOLOGO, SEULE NORME ENVIRONNEMENTALE RECONNUE AU CANADA.

Cette attestation souligne les mesures prises par l'entreprise envers le développement durable. En effet, 70 % des déchets de l'entreprise sont recyclés ou reconditionnés.

Dans la mesure du possible, Savons Prolav inc. fait appel à des fournisseurs locaux pour encourager l'économie québécoise et réduire les distances parcourues, et par conséquent les émissions de gaz à effet de serre. De plus, l'entreprise sensibilise ses employés à la protection de l'environnement notamment en remettant quotidiennement 1 $ à ceux qui utilisent un mode de transport écologique.

L'entreprise lavalloise compte développer de nouveaux marchés au Canada tout en réduisant son empreinte écologique pour maintenir sa croissance et ainsi devenir le leader canadien des nettoyants écologiques. Savons Prolav inc. est d'ailleurs accompagnée dans ses démarches d'internationalisation par le Centre des affaires internationales et Mercadex.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
Veuillez communiquer avec Mme Sophie Hénault, directrice générale, au 450 664-3889, poste 47, ou par courriel à shenault@bio-vert.com.
www.prolav.com
www.bio-vert.com

SERVIER CANADA

UN NOUVEAU CENTRE D'EXCELLENCE EN RECHERCHE CLINIQUE

Servier Canada est la filiale canadienne de la société pharmaceutique française privée Servier. Implantée au Québec depuis 1978, l'entreprise s'est installée dans le Parc scientifique et de haute technologie de Laval (appelé aujourd'hui Cité de la Biotech) en 1994. Près de 20 ans plus tard, Servier Canada a entrepris la construction d'un centre d'excellence en recherche clinique sur son site lavallois. Ce projet s'inscrit dans la mission de Servier d'accroître ses activités au Québec et au Canada.

Frédéric Fasano, directeur général

LAVAL, UN LIEU PRIVILÉGIÉ POUR L'INNOVATION

Servier Canada a été l'une des premières entreprises à s'implanter au cœur de la Cité de la Biotech. L'entreprise a choisi cet emplacement de choix pour profiter d'un environnement favorable à la recherche, à l'innovation et au développement de ses activités.

Ce laboratoire pharmaceutique indépendant offre des solutions thérapeutiques innovantes aux professionnels du corps médical et aux patients canadiens. Il est spécialisé dans les domaines de la cardiologie, principalement de l'hypertension artérielle, et de la diabétologie.

Installée dans un bâtiment de 5 574 m², l'entreprise compte plus de 300 employés au Canada, dont 161 au Québec. Chacun reçoit à son arrivée une formation de quatre à six semaines pour connaître l'ensemble des produits et s'imprégner des valeurs de l'entreprise. En 2012, Servier Canada a investi 12,6 % de son chiffre d'affaires en recherche et développement. Le département RD compte 35 personnes qui contribuent à faire de l'entreprise, un précurseur en matière d'avancées scientifiques.

LA RECHERCHE AU CŒUR DES PRIORITÉS

La quatrième filiale mondiale de Servier connaît une croissance importante depuis quelques années. L'entreprise poursuit son développement avec la construction d'un nouveau centre d'excellence en recherche clinique sur son site lavallois. En parallèle, Servier Canada prévoit rénover sa bâtisse actuelle.

12,6 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES SONT INVESTIS EN RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT.

Laval Technopole est intervenu dans les démarches administratives et financières du projet de construction de Servier Canada. Le futur édifice représente un investissement de 16,3 millions de dollars, dont un million a été financé par Investissement Québec.

Construit selon les normes LEED et situé dans un cadre exceptionnel, le bâtiment aménagé de façon ergonomique disposera de grandes baies vitrées qui laisseront rentrer la lumière naturelle. Des bureaux à aire ouverte, préservant des espaces individuels, offriront aux employés un environnement de travail stimulant et propice aux échanges et au travail d'équipe. Dans le cadre de son développement, Servier Canada compte renforcer ses effectifs par la création de 38 postes.

Début 2014, Servier Canada accueillera son Centre national de formation professionnelle et son Centre international de recherche thérapeutique dans son nouveau complexe de 3 600 m². L'entreprise concentrera ses études cliniques sur les maladies cardiovasculaires, la cancérologie et la neuropsychiatrie. Au cours des trois prochaines années, elle entend soumettre trois produits innovants à Santé Canada pour assurer sa pérennité sur le marché.

La construction d'un nouveau centre d'excellence en recherche clinique permettra à Servier Canada d'accroître ses activités au Québec et de se démarquer du reste de l'industrie pharmaceutique. De plus, l'entreprise contribue directement au développement des sciences de la vie de la Cité de la Biotech et au rayonnement de Laval à travers tout le Canada.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
Veuillez communiquer avec M. Frédéric Fasano, directeur général, au 450 978-9700.
www.servier.ca

GLOBAL EMC

CHOISIR LAVAL POUR DÉVELOPPER LE MARCHÉ QUÉBÉCOIS

Global EMC a été fondée en 2001 par Garry Lee. L'entreprise, dont le siège social est à Toronto, est spécialisée en évaluation de produits et de certifications pour toutes sortes d'appareils électroniques. Cette année, Global EMC a ouvert un laboratoire technique dans le parc industriel Impact 440 de Laval sous la direction de Scott Drysdale. En s'implantant au Québec, l'entreprise souhaite atteindre ses objectifs d'affaires.

Yong Huang, spécialiste de projet, **Gilles Philion,** directeur régional des ventes et **Scott Drysdale,** gérant de laboratoire

SPÉCIALISTES EN COMPATIBILITÉ ÉLECTROMAGNÉTIQUE

Global EMC offre une gamme complète de tests pour l'évaluation et la certification des produits électriques avant leur commercialisation. L'entreprise est accréditée par le A2LA et répond aux exigences de la norme ISO/CEI 17025. Ses prestations de tests et mesures des radiofréquences s'adressent aux technologies médicales, aux télécommunications et aux domaines de l'électronique et de l'information.

Global EMC place le client au cœur de ses préoccupations. L'entreprise s'est donné la mission de satisfaire les manufacturiers de produits électroniques en leur apportant un soutien technique de qualité et qui répond à leurs besoins spécifiques.

La firme teste les appareils électroniques pour qu'ils soient conformes aux normes de compatibilité électromagnétique. Cela signifie que Global EMC s'assure que les produits fonctionnent dans leur environnement sans provoquer eux-mêmes de perturbations électromagnétiques. L'entreprise veille également à ce que les appareils répondent aux normes établies dans différents pays pour qu'ils soient vendus en toute légalité sur des marchés internationaux tels que l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie.

UN LABORATOIRE TECHNIQUE UNIQUE À LAVAL

Global EMC a choisi d'ouvrir un laboratoire à Laval pour se rapprocher de ses clients québécois, le Québec étant reconnu pour ses nombreuses entreprises de haute technologie. Ces dernières ont de grands besoins en tests de compatibilité électromagnétique.

> LA FIRME TESTE LES APPAREILS ÉLECTRONIQUES POUR QU'ILS SOIENT CONFORMES AUX NORMES DE COMPATIBILITÉ ÉLECTROMAGNÉTIQUE.

Pour s'implanter à Laval, Global EMC a investi 1 million de dollars dans un local de 465 m² aménagé d'équipements à la fine pointe de la technologie. Une équipe de quatre ingénieurs expérimentés devrait accueillir pas moins de 10 nouvelles personnes dans les prochains mois.

Le laboratoire technique lavallois est doté d'une chambre anéchoïque de trois mètres qui permet de réaliser les tests d'émissivité et d'immunité des appareils électroniques.

Concrètement, la chambre mesure les perturbations électromagnétiques rayonnées qui émanent des produits et procède à des essais de champs électromagnétiques rayonnés pour s'assurer que les appareils fonctionnent en cas de perturbation dans leur environnement.

Cette nouvelle division permettra à Global EMC, qui souhaite doubler ses ventes d'ici 2014, de mieux développer le marché québécois. Les clients de l'entreprise pourront en plus accéder rapidement et efficacement aux marchés locaux et internationaux.

En s'installant à Laval, Global EMC contribue au développement économique de la ville et se taille une place de choix sur le marché de la sécurité des produits électroniques. L'entreprise, qui est la seule du genre au Québec, dispose de toutes les ressources nécessaires pour satisfaire une large clientèle.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
Veuillez communiquer avec M. Gilles Philion, directeur régional des ventes au 450 687-4976 ou par courriel à gphilion@globalemclabs.com ou à servicequebec@globalemclabs.com.
www.globalemclabs.com

LES FERMES LUFA

LA PLUS GRANDE SERRE COMMERCIALE SUR TOIT AU MONDE SE TROUVE À LAVAL

Convaincu qu'une agriculture urbaine améliore la façon dont les citoyens se nourrissent, Mohamed Hage fonde Les Fermes Lufa en 2009. C'est à Montréal, en 2011, que l'entreprise construit la première serre commerciale sur un toit au monde. Fort de cette réussite, le jeune entrepreneur vient de compléter la construction d'une deuxième serre urbaine sur un toit à Laval pour offrir aux habitants des produits frais cultivés là où ils habitent.

Mohamed Hage, fondateur, président

UNE AGRICULTURE RESPONSABLE ET DURABLE

Construire une serre sur un toit permet de récupérer des espaces perdus et de les utiliser pour la production agricole. L'entreprise cultive 40 variétés de légumes sur 2 880 m² à Montréal sans pesticides, herbicides et fongicides synthétiques.

La première serre des Fermes Lufa est un modèle d'agriculture responsable : elle utilise l'énergie solaire, la chaleur du bâtiment située en dessous de la serre, l'eau récoltée des pluies et de la neige pour la production de ses légumes. L'entreprise a développé un logiciel permettant de contrôler à distance plusieurs paramètres essentiels à la production optimale des légumes : la température, la ventilation, les systèmes d'irrigation et les rideaux thermiques, déployés en début de soirée pour retenir la chaleur accumulée durant la journée.

Chaque semaine, les citoyens peuvent commander un panier de légumes. Ils sont livrés le jour même de leur cueillette pour en garantir toute la fraîcheur et la saveur. Plus de 2 500 personnes consomment les produits des Fermes Lufa tout au long de l'année. L'entreprise peut vendre directement aux citadins grâce à 150 points de chute répartis dans les villes de Montréal et de Laval. À noter : 1 % des ventes est versé à la Fondation David Suzuki.

EXPORTER UN NOUVEAU MODÈLE DE PRODUCTION AGRICOLE

L'été dernier, l'entreprise a investi 3 millions de dollars dans la construction d'une serre sur le toit d'un nouvel édifice à Laval. Cet aménagement assure un gain énergétique considérable puisqu'il garantit une meilleure isolation et une meilleure récupération des eaux de pluie. Avec 3 995 m², la serre lavalloise est la plus grande serre commerciale au monde, et elle permet de cultiver deux fois plus de légumes que la serre de Montréal.

> PLUS DE 2 500 PERSONNES CONSOMMENT LES PRODUITS DES FERMES LUFA TOUT AU LONG DE L'ANNÉE.

Les Fermes Lufa ont créé cette deuxième serre pour répondre à la demande toujours croissante de légumes produits sans pesticides synthétiques. Grâce à sa serre urbaine, l'entreprise contribue directement au bien-être de la communauté lavalloise qui souhaite consommer des aliments frais, sains et locaux.

À court terme, Les Fermes Lufa ont l'intention de construire une serre urbaine sur toit en Ontario. L'entreprise aimerait ensuite exporter son modèle d'agriculture durable partout dans le monde, notamment en Europe et aux États-Unis.

Les Fermes Lufa peuvent être fières d'avoir développé une nouvelle façon de cultiver des légumes et de nourrir les citadins. Sa première serre, succès incontestable, est rapidement devenue une référence en matière de production agricole urbaine. Leader mondial dans l'industrie, l'entreprise consolide sa place de choix en créant sa deuxième serre à Laval. Dans un monde où l'alimentation saine est une préoccupation majeure, l'avenir des Fermes Lufa est plus que prometteur.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
Veuillez communiquer avec Les Fermes Lufa au 514 669-3559 ou par courriel à info@lufa.com.
www.montreal.lufa.com

SYLVIE GAUTHIER
Directrice, marketing
et communication

CLAIRE MONTEIL
Conseillère principale,
marketing et communication

HIVER 2013-2014

BULLETIN D'INFORMATION ÉCONOMIQUE PUBLIÉ PAR : LAVAL TECHNOPOLE

1555, boul. Chomedey
Bureau 100
Laval (Québec) H7V 3Z1

Téléphone : 450 978-5959
Télécopieur : 450 978-5970

info@lavaltechnopole.com
www.lavaltechnopole.com

Paper from responsible sources
FSC® C011825

LAVAL TECHNOPOLE

BULLETIN D'INFORMATION

VOLUME 22, Nº 03
HIVER 2013-2014

INTERNATIONALE

Centre des affaires internationales
LAVAL TECHNOPOLE

NTS CONSULTING

SUR LA ROUTE DU SUCCÈS

Depuis 2007, NTS Consulting fournit des services d'ingénierie à de nombreuses entreprises du secteur industriel. L'entreprise fondée à Laval par Mohamed Serraji développe depuis quelques années ses activités sur les marchés internationaux. Elle compte consolider le marché local québécois et diversifier ses exportations afin de poursuivre sur sa lancée.

PRESTATAIRE DE CONFIANCE

NTS Consulting apporte son expertise en ingénierie à l'industrie aéronautique, qui représente 70% de ses activités, et à l'industrie automobile qui en représente 30%. L'entreprise s'est donné la mission d'optimiser le processus de développement des produits de ses clients. Bombardier, Safran et Dassault ont déjà fait appel aux services de NTS Consulting. Forte de sa renommée dans les domaines de l'aéronautique et de l'automobile, NTS Consulting a le projet de développer ses activités sur le marché ferroviaire.

Le Centre des affaires internationales soutient constamment NTS Consulting dans la réalisation de ses objectifs d'exportation. La firme bénéficie également de l'aide du CLD de Laval, notamment en ce qui concerne la mobilité internationale de son équipe, qui compte des employés de 19 nationalités différentes. NTS Consulting est composée au total de 85 employés, ingénieurs et concepteurs mécaniques, qui mettent leur talent et leurs compétences au service des clients. Le département de recherche et développement comprend 10 personnes et représente 8% du chiffre d'affaires de NTS Consulting. Trouver une main-d'œuvre qualifiée et expérimentée a été tout un défi. M. Serraji est fier de pouvoir compter sur une équipe de talent dévouée à offrir un service de qualité pour répondre dans les plus brefs délais aux besoins des clients.

Afin de faire connaître ses services en ingénierie, l'entreprise lavalloise participe à divers salons. Elle sera notamment présente au Futurallia, qui aura lieu à Lyon (France) en juin 2014, et où elle sera accompagnée par le Centre des affaires internationales.

VERS DE NOUVEAUX HORIZONS

L'exportation, qui représente 30% du chiffre d'affaires de NTS Consulting, fait partie intégrante de la stratégie de commercialisation et de croissance de l'entreprise. Cette dernière développe des marchés internationaux pour répondre aux besoins de l'industrie et pour devenir une référence en matière de services d'ingénierie.

NTS Consulting exporte son expertise outre-Atlantique depuis quelques années. Elle a ouvert un bureau à Lyon (France) en 2011 et un autre à Rabat (Maroc) en 2012 afin de renforcer ses activités commerciales et sa présence internationale. L'entreprise lavalloise a d'ailleurs participé à la mission commerciale à Lille (France) organisée par le Centre des affaires internationales en 2012 dans le but d'augmenter sa visibilité sur le marché européen. NTS Consulting compte développer le marché allemand, qui représente de belles occasions d'affaires pour les secteurs de l'aéronautique et de l'automobile. L'entreprise poursuit en plus son expansion internationale au Japon grâce à un contrat avec un manufacturier automobile.

La firme NTS Consulting est également présente sur le marché américain, où elle diversifie ses exportations. Elle a commencé à offrir ses services en ingénierie au Kansas en 2009 pour le secteur aéronautique, en Ohio en 2012 pour le secteur automobile et récemment en Floride, qui constitue un centre névralgique dans le secteur aéronautique. De plus, c'est un emplacement de choix pour accéder à l'Amérique du Sud, notamment le Brésil, qui est également un marché à fort potentiel.

Être bien préparé à l'exportation permet à l'entreprise lavalloise de relever les défis de gestion et de relation clientèle à distance. Le rayonnement international de NTS Consulting contribue directement à sa croissance et au développement économique de la ville de Laval.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
Veuillez communiquer avec Mme Sandra Carozza, assistante, au 450 238-1448 au poste 200, ou par courriel à scarozza@ntsconsulting.ca.
www.ntsconsulting.ca

MOT DE LA DIRECTRICE

L'APPEL DE L'EUROPE

La signature de l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe offre de belles perspectives de développement aux exportateurs lavallois. En effet, cet accord facilitera les échanges commerciaux, notamment grâce à l'élimination des tarifs douaniers sur un grand nombre de produits, à la réduction des formalités administratives et à l'ouverture des marchés publics. De plus, la reprise économique en Europe, même timide, est favorable aux affaires.

Plusieurs entreprises lavalloises, telles que Citagenix, Pyxis, OKIOK et SHAN, sont déjà actives en Europe. Nous sommes convaincus que le contexte économique actuel devrait motiver d'autres entrepreneurs lavallois à développer leurs activités sur le marché européen.

Le Centre des affaires internationales accompagnera des exportateurs au forum Futurallia, qui aura lieu à Lyon en juin 2014. Nous leur apporterons en plus un soutien personnalisé, par l'intermédiaire de divers programmes de coaching, pour les aider à percer le marché européen.

Je vous invite à prendre connaissance des cinq entreprises présentées dans ce bulletin qui exportent aux États-Unis et ailleurs.

En espérant que cela vous inspire, bonne lecture.

VÉRONIQUE PROULX
EMBA

LE COIN DU BLOGUEUR

LES MARQUES MAISON À L'ÉCHELLE MONDIALE

Les marques maison, également appelées *marques de distributeur*, occupent une part de marché significative, notamment en raison de la crise économique et de la modernisation des réseaux de détaillants dans les pays émergents[1]. Elles peuvent permettre à un fabricant de produits d'accéder à de nouveaux marchés sans avoir à investir dans une marque ou dans du marketing de masse. L'importance des marques maison peut varier énormément d'une région du monde à l'autre et aussi d'un pays à l'autre. C'est ce qu'il faudra prendre en compte dans le choix des marchés.

DES OCCASIONS D'AFFAIRES, CERTES...

En Europe de l'Ouest, les marques maison sont extrêmement populaires et leur part de marché approche les 40 % dans plusieurs pays. Cette popularité s'explique notamment par la domination des grandes chaînes dans l'industrie du commerce de détail. De plus, en cette période de crise économique, plusieurs consommateurs européens choisissent les marques maison dans le but d'économiser.

En Europe de l'Est, aux États-Unis, au Canada, en Australie et en Nouvelle-Zélande, les marques maison détiennent également des parts de marchés significatives. Aux États-Unis, elles ont atteint 17 % du marché en 2011. Selon une étude de Rabobank (2012), cette croissance se poursuivra et les marques maison pourraient atteindre 30 % du marché de l'alimentation aux États-Unis d'ici 2025.

... MAIS PAS DANS TOUS LES PAYS

Ailleurs dans le monde, la situation est radicalement différente. Par exemple, la part de marché des marques maison en Chine et en Corée du Sud était inférieure à 1 % en 2009. Au Japon, la part de marché des marques maison est la plus importante, atteignant environ 10 % pour les produits d'épicerie. En Inde, pays pourtant beaucoup plus populeux, cette part de marché oscille entre 6 et 7 %.

La situation est quelque peu similaire en Amérique latine où, dans la plupart des pays, les marques maison affichent des parts de marché d'environ 5 %, avec peu de croissance (seulement 4,8 % au Brésil en 2010 par rapport à 5,1 % en 2008).

Parmi l'ensemble des pays émergents, seule la Colombie connaît une croissance des marques maison, leur part de marché étant passée de 5,7 % en 2008 à 14 % en 2011. Plus du double ! Avec l'accord de libre-échange qui a été conclu entre le Canada et la Colombie en 2008, les marques maison pourraient représenter de belles occasions d'affaires pour les exportateurs canadiens qui souhaitent développer ce marché en forte croissance.

> EN EUROPE DE L'OUEST, LES MARQUES MAISON SONT EXTRÊMEMENT POPULAIRES ET LEUR PART DE MARCHÉ APPROCHE LES 40 % DANS PLUSIEURS PAYS.

La récente signature de l'accord de libre-échange avec l'Europe et la reprise économique américaine pourraient également favoriser l'ouverture de nouveaux marchés. Cependant, la concurrence sur les marchés européens et américains sera plus importante et les attentes, notamment par rapport aux volumes de production, seront plus élevées étant donné que le concept de marque maison est très bien établi sur ces marchés, et ce, depuis des années.

Bruno Séguin
Visitez notre blogue :
www.lavaltechnopole.org/cailt

1. Nielsen (2011), *The Rise of the Value-Conscious Shopper, A Nielsen Global Private Label Report*, http://www.brandchannel.com/images/papers/523_nielsen-global-private-label-report-march-2011.pdf

CDVI AMÉRIQUES

100 SUCCURSALES AMÉRICAINES ACCUEILLENT LE PRODUIT ATRIUM

Fondée à Laval en 2005, CDVI Amériques est la filiale du groupe français CDVI. Elle conçoit des systèmes de contrôle d'accès sécurisé et de verrouillage électronique afin de développer les ventes du groupe dans les Amériques. L'entreprise de 20 personnes a mis au point, de 2009 à 2011, un produit novateur à la fine pointe de la technologie : le contrôleur d'accès ATRIUM. CDVI Amériques a profité de la reprise économique américaine pour lancer ce produit aux États-Unis en novembre 2012.

Dans le cadre de sa stratégie d'affaires, l'entreprise a embauché un vice-président des ventes et du marketing spécifiquement pour développer le marché américain.

En 2013, CDVI Amériques a atteint son objectif de signer une entente avec l'important distributeur américain ADI. Par son intermédiaire, le produit-vedette ATRIUM sera commercialisé dans plus d'une centaine de succursales et permettra à l'entreprise de couvrir tout le territoire américain, ce qui lui assure une belle

visibilité. En 2014, CDVI Amériques souhaite augmenter ses ventes aux États-Unis en dynamisant son réseau de distribution. Pour y parvenir, l'entreprise peut compter sur le Centre des affaires internationales, qui l'accompagne de façon personnalisée via le programme VIP en commerce international. Il intervient notamment dans les démarches de financement et apporte une aide précieuse en ce qui concerne la fiscalité et la législation américaines.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
Veuillez communiquer avec M. René Mallandain, président, au 450 682-7945 ou par courriel à rene@cdvi.ca.
www.cdvi.ca

PYXIS

L'AGILITÉ AU SERVICE DE TOUS !

Au début des années 2000, Pyxis fut la première entreprise à recevoir une certification Agile pour la francophonie dans le monde. Aujourd'hui, le marché est friand de l'Agilité et des mandats de transformation. La gestion du changement permet d'obtenir des résultats concrets et mesurables.

Pyxis accompagne ses clients dans les domaines du diagnostic, de l'encadrement de projets, du coaching d'équipes dans la mise en place de processus et des individus pour la gouvernance de projets. Pyxis peut aussi bien collaborer au niveau des technologies de l'information qu'au niveau du développement de produits, et offre ses services via : /campus, /studio et /conseil.

L'entreprise lavalloise, dont l'exportation représente 15 % de son chiffre d'affaires, bénéficie de l'aide constante du Centre des affaires internationales.

Sa participation au programme VIP en commerce international lui a permis d'avoir accès à un important réseau d'affaires pour identifier de potentiels partenaires et développer de nouveaux marchés. Pyxis a ainsi ouvert une franchise à Genève (Suisse) en 2011, une à Bruxelles (Belgique) en 2013 et compte accroître sa présence en France en 2014.

Pour maintenir un rythme de croissance soutenu, l'entreprise a l'intention d'ouvrir une dizaine de franchises dans le monde d'ici 2020. À long terme, la firme souhaite poursuivre ses activités sur le marché francophone outre-mer et percer les marchés anglophones canadiens pour ainsi devenir la référence mondiale en matière d'Agilité.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
Veuillez communiquer avec M. François Beauregard, président, au 450 681-9094 ou par courriel à fbeauregard@pyxis-tech.com.
www.pyxis-tech.com

PEGA MEDICAL

BELLES PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT EN ASIE

Fondée en 1996, Pega Medical est spécialisée dans la conception de dispositifs médicaux innovants. Elle est renommée pour ses implants orthopédiques pédiatriques, notamment le clou Fassier-Duval, qui est son produit le plus exporté. L'entreprise commercialise ses produits aux États-Unis depuis 2003, en Europe depuis 2004, en Australie et en Amérique du Sud depuis 2006. Pega Medical a reçu le prix MercadOr 2010 dans la catégorie « Nouvel exportateur », qui souligne son succès sur les marchés internationaux. La firme réalise près de 90 % de son chiffre d'affaires à l'exportation, dont 50 % aux États-Unis et le reste dans 49 pays à travers le monde.

Pega Medical s'est donné l'objectif d'accroître ses activités en Asie, notamment sur des marchés qui ont de forts besoins en chirurgie pédiatrique tels que la Malaisie, la Chine, la Corée du Sud et l'Inde. L'entreprise lavalloise a bénéficié de l'aide du Centre des affaires internationales pour l'élaboration de son plan d'affaires et l'obtention d'aide financière pour les démarches d'homologations nécessaires à la commercialisation de ses produits sur les différents marchés asiatiques. Pega Medical compte ensuite poursuivre son expansion au Japon avec le soutien du Centre des affaires internationales.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
Veuillez communiquer avec M. Ariel Dujovne, président, au 450 688-5144 ou par courriel à info@pegamedical.com.
www.pegamedical.com

GA INTERNATIONAL

UNE EXPERTISE LAVALLOISE EXPORTÉE EN EUROPE

GA International a été fondée à Laval en 1999. L'entreprise fabrique et commercialise des étiquettes spécialisées pour les laboratoires à partir de matériaux de première qualité résistant à des températures extrêmes. Évoluant dans un marché de niche, l'entreprise réalise 70 % de ses ventes à l'exportation.

GA International souhaite dynamiser sa présence et augmenter ses ventes sur le marché européen. Pour atteindre cet objectif, l'entreprise peut compter sur le Centre des affaires internationales, qui l'accompagne dans son internationalisation notamment en ce qui concerne son plan d'affaires et ses démarches de financement. Grâce à ce soutien, l'entreprise a d'ailleurs pu bénéficier d'une aide financière de 100 000 $ de Développement économique Canada pour sa stratégie de commercialisation sur le marché européen.

De plus, l'entreprise lavalloise vient d'ouvrir une succursale aux Pays-Bas pour se rapprocher de ses clients européens. Ce nouveau bureau permet également de limiter les envois de produits par voie postale et les frais de douane. GA International diversifie ses exportations en commercialisant également ses produits en Australie, au Japon et aux États-Unis. L'entreprise innovante mise sur sa stratégie Web pour toucher une plus large clientèle à travers le monde. D'ailleurs, elle développe présentement trois sites de commerce électronique pour répondre aux besoins spécifiques des marchés canadiens, américains et européens.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
Veuillez communiquer avec M. George Ambartsoumian, directeur du marketing, au 450 973-9420 ou par courriel à george@ga-international.com.
www.labtag.com

HIVER 2013-2014 BULLETIN D'INFORMATION INTERNATIONALE PUBLIÉ PAR : LAVAL TECHNOPOLE
1555, boul. Chomedey, bureau 100, Laval (Québec) H7V 3Z1
Téléphone : 450 978-5959 | Télécopieur : 450 978-5970 | info@lavaltechnopole.com | www.lavaltechnopole.com/cailt

Membre de COMMERCE INTERNATIONAL QUÉBEC

Le Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE reçoit l'appui financier de :

Finances et Économie Québec
Développement économique Canada / Canada Economic Development Canada
Export Québec
Une unité de Relations internationales, Francophonie et Commerce extérieur Québec
FSC® C011825