



LAVAL TECHNOPOLE

BULLETIN D'INFORMATION ÉCONOMIQUE

BIOPÔLE | e-PÔLE | AGROPÔLE | PÔLE INDUSTRIEL | TOURISME

Construction Voyer loge à l'adresse de la vision avec Le Logix

Le paysage de Laval-des-Rapides est en pleine mutation. En effet, depuis l'avènement du métro, la Ville de Laval a mis en place un Programme particulier d'urbanisation (PPU) pour revitaliser un territoire où jadis s'aggloméraient des entreprises à vocation industrielle. C'est ce qui a permis au projet immobilier Le Logix de voir le jour. Grâce à un investissement de 100 M\$, Construction Voyer est en train d'ériger l'un des plus importants complexes d'habitation de la rive nord de Montréal. Voici sa petite histoire.

À l'origine du projet se trouvent deux frères entrepreneurs ayant grandi à Laval-des-Rapides. Jean-François et Pascal Voyer, à la tête de Construction Voyer et d'une équipe comptant une quarantaine d'employés, étaient depuis quelques années à la recherche d'un emplacement de choix pour y concrétiser un projet

d'envergure. « Construction Voyer a été fondée en 1973 par notre père, raconte Jean-François Voyer. En 2001, Pascal et moi avons pris sa suite. L'entreprise a plus de 5000 constructions résidentielles à son actif, principalement de type unifamilial. Depuis quelque temps, nous cherchions une occasion de diversifier nos types de construction. »

Une occasion semble se profiler en 2006 alors que le distributeur de matériaux de construction Lefebvre & Benoît songe à déménager, ce qui se réalisera finalement en 2009, laissant vacant un terrain aux abords de la station de métro Concorde. Dès lors, les défis se multiplient pour les entrepreneurs. Après une série de démarches auprès de nombreux intervenants pour modifier la vocation industrielle du site, il a fallu procéder à la



Dessin architectural du complexe Le Logix.

Suite à la page suivante



Suite de la page 1

démolition des bâtiments existants, nettoyer et décontaminer les sols. En parallèle, on élabore et peaufine le concept du projet; on présente le plan d'affaires à des partenaires pour obtenir le financement nécessaire; on obtient les diverses autorisations municipales; on met sur pied les équipes de chantier... Ce n'est qu'à l'automne 2009 que Construction Voyer lance le début des travaux.

Le Logix accueille ses premiers résidents en juillet 2010. Le bâtiment de 47 condos sur 6 étages a été spécifiquement conçu pour la location. « Mais ce sont des condos, insiste Jean-François Voyer. Il s'agit d'unités offertes à la vente à des investisseurs avec un concept clé en main de relocation à des particuliers. Notre partenaire Omnium immobilier gère tous les aspects de ce concept relativement nouveau au Québec: vente, signature des baux, collecte du loyer, etc. Le plan comprend notamment des protections de rentabilité pour les investisseurs. C'est un peu comme le concept des condos en Floride ou à Tremblant, à la différence où le propriétaire n'habite pas son condo une partie de l'année; il le loue toute l'année durant, et le bail du locataire est renouvelable. »

À terme, l'ensemble du complexe Le Logix comprendra 444 unités, dont 112 sont destinées à des propriétaires occupants et 332 offertes en formule locative. Ainsi suivront en avril 2011 un bâtiment de 24 condos pour propriétaires occupants et en juillet de la même année une tour de 119 unités locatives réparties sur 15 étages. En tout, 8 bâtiments d'habitation seront érigés d'ici 2014.



Design intérieur d'une unité dans Le Logix.

S'ajoutera entre-temps un neuvième édifice, soit le pavillon Viva Moderna. Ce pavillon multifonctionnel abritera d'une part des infrastructures récréatives: aire de jeux, terrain de tennis, piscine creusée, gymnase, vestiaires. Y seront d'autre part aménagés une salle polyvalente de type « lounge » avec billard pouvant servir pour des fêtes privées ainsi que des espaces que les travailleurs autonomes et les professionnels, propriétaires ou locataires du Logix, pourront réserver pour des rencontres avec des clients ou des sessions de travail. « Avec Le Logix, nous ne voulions pas seulement ériger des murs et des cloisons. Nous voulions créer un mode de vie, mentionne Jean-François Voyer. C'est un lieu où l'on habite, mais aussi où l'on vit. »

L'accès au transport en commun – station de métro Concorde, gare du train de banlieue reliant Montréal à Blainville, lignes d'autobus – participe également à la qualité de vie des résidents. En fait, Le Logix s'inscrit dans la philosophie du principe TOD (Transit-Oriented Development), lequel privilégie un aménagement où les gens sont moins dépendants de la voiture. Ainsi, le TOD favorise les services de proximité, les déplacements piétonniers, l'usage des transports en commun, la préservation de l'environnement et l'utilisation efficace des infrastructures et des services publics. Par exemple, une passerelle piétonnière est en voie d'être complétée afin de faciliter l'accès au métro Concorde et à une piste cyclable. En d'autres mots, on veut créer une vie de quartier sur un territoire que l'on désigne comme le nouveau centre-ville lavallois.

En plus de participer à la revitalisation de ce secteur, Construction Voyer travaille à une dizaine d'autres chantiers. Chose certaine, sa première incursion dans le monde des projets domiciliaires d'envergure ne sera pas la dernière !

CONSTRUCTION
Voyer
INC.

LE
LOGIX
PROJET INTÉGRÉ
CONDOS & INVESTISSEMENTS

Pour tout renseignement sur Construction Voyer et Le Logix, veuillez communiquer avec M. Jean-François Voyer, directeur du développement des affaires, au 450 963-8300, ou visiter le site Internet : www.voyer.ca.



La solution EnviroPots : quand fleurit une bonne idée

Il suffit parfois d'une bonne idée et d'un peu d'organisation pour mettre sur pied un projet vert et détourner une quantité appréciable de matières résiduelles de l'enfouissement. Fernand-Corbeil produits horticoles, en collaboration avec le manufacturier de contenants horticoles ITML-Myers, a eu la bonne idée de lancer la Solution EnviroPots qui, avec un peu d'organisation, a permis de recycler, au terme de sa première année d'opération, 3 millions de contenants de jardinage en plastique parmi les formats les plus utilisés dans le secteur de l'horticulture.

Pour Fernand-Corbeil, cependant, il ne s'agissait pas simplement de faire germer une bonne idée. C'était d'abord et avant tout une question de responsabilisation. « Nous distribuons une grande quantité de pots aux centres de jardin et aux producteurs horticoles qui s'en servent pour la vente de leurs plantes vivaces et annuelles. Les produits de la terre sont d'une certaine façon notre gagne-pain. Il me semblait normal de faire notre part pour protéger l'environnement », explique M. Stéphane Corbeil, président de Fernand-Corbeil.

La Solution EnviroPots a été lancée au printemps 2009. En même temps que Fernand-Corbeil livre leurs commandes aux producteurs horticoles, elle leur fournit des bacs de récupération destinés à recueillir les contenants de plastique. Lors d'une livraison suivante, l'entreprise fait la cueillette des contenants utilisés, évitant du même coup l'ajout de camions sur la route, Fernand-Corbeil possédant déjà sa propre flotte de camion. Elle compacte ensuite les pots récoltés grâce à une machine industrielle acquise pour les besoins du programme, puis les achemine à l'usine de DEKKA Plastic, division de recyclage de Myers. Cette dernière se charge de transformer les pots et réutilise le plastique pour fabriquer de nouveaux contenants.

À ce jour, quelque 40 producteurs et centres de jardin disséminés entre Québec, Montréal et Ottawa ont adopté la Solution EnviroPots, unique en son genre en Amérique du Nord. Fernand-Corbeil a bien sûr évalué d'autres avenues avant de lancer son programme. Par exemple, les pots de plastique bio semblaient au premier abord une option intéressante, mais ceux-ci sont très sensibles à la chaleur et se désagrègent rapidement, parfois même avant que le consommateur en prenne possession. Fernand-Corbeil offre aussi des pots écologiques en fibre de carton, en tourbe ou en coco, mais la collecte des contenants s'avérait la solution la plus efficace et la plus rentable pour la production à grande échelle de plantes de qualité. « C'est une plus-value pour nos clients, mentionne M. Corbeil. On leur offre une solution verte, et ce, sans frais supplémentaires. »

Mais la Solution EnviroPots n'est pas la seule initiative de l'entreprise depuis que Stéphane Corbeil a pris la relève de son père en 2002. Il a d'abord entrepris d'informatiser le système



Différents formats de contenants récupérés par Teris dans le cadre de la Solution EnviroPots.

d'entreposage. Ce sont maintenant près de 20 000 produits qui sont inventoriés grâce à des codes à barres et répartis sur près de 18 580 mètres carrés. En outre, un magasin transactionnel en ligne permet à la clientèle d'effectuer ses commandes 24 heures par jour, 7 jours par semaine, en plus d'avoir accès à leur historique d'achats, commandes, factures et états de compte. Enfin, il a créé et organisé l'événement Synergie horticole, lequel a réuni en novembre dernier les principaux acteurs de l'industrie pour une journée de réseautage et de conférences sur les thèmes de la rentabilité et de la commercialisation, un événement qui sera certainement reconduit d'année en année. « Nous avons voulu nous positionner comme une ressource d'approvisionnement à valeur ajoutée, comme un distributeur près de sa clientèle », ajoute Stéphane Corbeil.

Pour refléter les changements apportés au cours des dernières années, une nouvelle raison sociale s'imposait. De fait, depuis quelques semaines, Fernand-Corbeil évolue sous le nom de Teris – services d'approvisionnement. Elle véhicule maintenant une toute nouvelle image en cohérence avec la volonté des 25 employés de répondre de façon concrète aux besoins de la clientèle et de participer à la santé économique et environnementale du secteur de l'horticulture

Question de poursuivre sur sa lancée, Teris compte concentrer ses efforts pour consolider son marché d'Ottawa jusqu'aux Maritimes et à moyen terme tenter une percée dans l'Ouest canadien.



Services
d'approvisionnement inc.

HORTICULTURE ET JARDINAGE



Pour tout renseignement sur Teris, veuillez communiquer avec M. Stéphane Corbeil, président, au 450 622-2710, ou visiter le site Internet : www.teris.co.



Feu vert pour Carbon2Green



La population participe à toutes les étapes du projet. Ici, elle s'affaire aux soins des jatrophas.

Au début des années 2000, M. Louis Tourillon a été appelé à réaliser des mandats dans le domaine des télécommunications en République démocratique du Congo (RDC) où il a établi un réseau d'amis et de contacts. Quelques années plus tard, il visionne sur Internet une vidéo relatant l'électrification d'un village du Mali grâce à l'huile de jatropha, un arbuste tropical résistant à la sécheresse et poussant rapidement dans les sols pauvres. Parallèlement entrait en vigueur le protocole de Kyoto, qui instaurait un mécanisme de finance des gaz à effet de serre réduits ou évités – les crédits-carbone, transigés en bourse. Les trois événements semblent n'avoir aucun lien entre eux... Pourtant, ils sont à l'origine de Carbon2Green, une entreprise lavalloise qui commencera sous peu à produire du biocarburant en RDC et qui tirera une partie de ses bénéfices de la vente de crédits-carbone.

Une utopie ? Non. Il s'agit là d'un projet doté d'une solide ingénierie financière, mais comportant tout de même sa part de défis. Le premier et non le moindre consiste à trouver des partenaires fiables sur le terrain qui faciliteront les procédures administratives et l'acceptation du projet par la population locale. « C'est l'étape la plus longue et la plus périlleuse, confie M. Tourillon. Sans partenaire de confiance, rien n'est possible. Nous avons mis plusieurs années à développer un réseau d'affaires solide. Et depuis février 2008, nous sommes en possession d'une lettre de non-objection pour le projet reçue de la part du ministère de l'Environnement, Conservation de la nature et Tourisme de la RDC. C'était le feu vert à notre projet. »

D'ici 3 ans, quelque 14 000 hectares de jatrophas seront plantés dans les environs de Kikwit. Les fruits récoltés et pressés permettront d'obtenir une huile qui, une fois raffinée, pourra être utilisée comme biocarburant en remplacement du diesel et du charbon, principaux carburants utilisés dans les centrales électriques d'Afrique subsaharienne. « Les centrales n'ont pas l'argent nécessaire pour faire fonctionner les centrales au diesel, ce qui explique qu'elles ne sont en service qu'une dizaine d'heures par semaine. Dans la région de Kikwit, seuls 500 foyers sur 800 000 habitants sont branchés au réseau. Avec de petites centrales autonomes alimentées à l'huile de jatropha, nous allons favoriser l'électrification. Et qui dit électrification dit développement économique... », s'anime M. Tourillon.

Lorsque les arbustes atteindront leur pleine maturité, ils permettront de produire 14 millions de litres de biodiesel par année. Toutefois, Carbon2Green doit trouver les fonds nécessaires, à savoir 7 M\$, pour la construction de l'usine de pressage et de raffinage. C'est pour cette raison qu'elle s'est inscrite à la Bourse de croissance TSX (sigle : CGN).

Carbon2Green compte réaliser 25% de ses revenus grâce à la vente des crédits-carbone. Ainsi, la plantation de jatrophas générera 114 000 crédits-carbone temporaires et 52 000 crédits-carbone permanents (voir encadré). C'est donc dire que Carbon2Green entre de plain-pied dans l'économie verte.

Si tout se déroule comme prévu, les habitants de Kikwit pourront se brancher au nouveau réseau électrique alimenté à l'huile de jatropha dès 2012. Ceux-ci ont une bonne raison de se réjouir. À l'heure actuelle, ceux qui sont branchés au réseau congolais bénéficient de six heures de service par semaine. Lorsque la centrale de Carbon2green sera en fonction, ils pourront profiter de l'énergie électrique 20 heures par semaine pour le même coût. L'entreprise vendra aussi du biocarburant à des clients commerciaux et industriels comme les hôtels, les entreprises de télécommunications et les banques qui sont alimentés par des génératrices au diesel.

L'entreprise lavalloise caresse bien d'autres projets d'électrification et de séquestration des gaz à effet de serre en Afrique subsaharienne. Or, pour le moment, elle attend de récolter ce qu'elle a semé en RDC.

Une tonne de gaz à effet de serre évitée a une valeur marchande. C'est sur cette base qu'ont été mises sur pied les bourses du carbone.

Il existe deux types de crédits-carbone :

- **les crédits permanents** : ils sont octroyés lorsque le projet permet d'éviter des émissions de gaz à effet de serre qui seraient autrement générées par des sources plus polluantes. Ces crédits se transigent à environ 20\$ l'unité sur le marché européen.
- **les crédits temporaires** : ils sont octroyés lorsque le projet permet de séquestrer des gaz à effet de serre existants, comme le permet par exemple une plantation d'arbres. Ils ont dits « temporaires », car perdure un risque que les gaz séquestrés soient un jour libérés. Les crédits-carbone temporaires se transigent actuellement autour de 4\$ l'unité.



Pour tout renseignement sur Carbon2Green, veuillez communiquer avec M. Louis Tourillon, président, au 450 786-8990, poste 1001, ou visiter le site Internet : www.carbon2green.ca.



La Cité de la Biotech accueille une entreprise à caractère unique

Plus tôt cette année, Dr Jan-Eric Ahlfors, fondateur de New World Laboratories inc., assistait au congrès 2010 Stem Cells USA & Regenerative Medicine [Cellules souches et médecine régénérative] à Philadelphie, où les représentants des grandes pharmaceutiques ont affirmé que plus de 40 % de leur budget de R et D serait dévolu à la médecine régénérative. Cette décision est motivée par les coûts qu'engendrent les maladies dégénératives, soit près de 2 billions de dollars à l'échelle mondiale, un chiffre qui ne peut qu'augmenter étant donné le vieillissement de la population. Or, selon Dr Ahlfors, les pharmaceutiques ignorent comment investir ce domaine de la médecine, ce qui constitue un net avantage pour New World – l'une des peu nombreuses entreprises de biotechnologie dans le monde à posséder une vaste expérience dans le développement de ses propres plateformes technologiques de médecine régénérative – qui pourrait bien s'approprier une part importante de cet énorme marché.

Contrairement à la plupart des entreprises de biotechnologie, lesquelles commercialisent les dernières découvertes issues de la recherche universitaire, New World agit comme un centre de recherche, ce qui lui permet de développer ses propres plateformes thérapeutiques. La compagnie concentre ses efforts dans trois principaux secteurs: les médicaments thérapeutiques, les appareils médicaux et les thérapies cellulaires.

Par exemple, le programme sur la modulation de l'apoptose (mort cellulaire programmée) a mené au développement d'un produit qui prévient la perte de cellules ou de tissus résultant de maladies neurodégénératives comme la sclérose en plaques et le Parkinson, de lésions au cerveau et à la moelle épinière, d'un accident vasculaire cérébral et du diabète. Ce produit a également un effet indirect sur la régénération des tissus. Le dispositif Regeneration Matrix (RM_x^{MC}) de New World accélère la régénération des cellules du système nerveux central et des tissus non osseux tout en inhibant la croissance tumorale. L'entreprise a également mis au point une technologie permettant de produire des cellules souches neurales à partir des cellules de la peau ou du sang, éliminant ainsi la possibilité d'un rejet par le système immunitaire et ouvrant la voie à des traitements personnalisés. « Nous devons mener nos premiers essais cliniques, mentionne Dr Ahlfors, mais en ce moment, nous pouvons créer de telles cellules pour moins de 1000 \$, une véritable aubaine dans ce domaine de la médecine moderne. »

« La force de nos plateformes thérapeutiques, poursuit Dr Ahlfors, c'est qu'elles peuvent stimuler la régénéscence en plus de ralentir ou de prévenir la dégénéscence des tissus. D'autres technologies visent à refouler ou à améliorer les symptômes des maladies dégénératives; New World cherche à reconstruire et à protéger les tissus endommagés. »

Né en Finlande, Jan-Eric Ahlfors a fait ses études au Worcester Polytechnic Institute au Massachusetts où il a obtenu plusieurs diplômes, dont un MBA et un PhD, dans des domaines aussi diversifiés que la physique, le génie biotechnologique et biomédical, la médecine régénérative et la gestion technologique. En 2003, Dr Ahlfors a fondé l'une des plus éminentes entreprises de médecine régénérative du Massachusetts. Ses recherches innovantes dans le domaine lui ont aussi valu de participer à l'ébauche de la loi d'État sur les cellules souches, adoptée en 2005. De plus, en 2004, il a reçu des mains de l'ancien président Bush le prix « Homme d'affaires de l'année ».

Devant cet avenir prometteur aux États-Unis, qu'est-ce qui explique que l'entreprise du Dr Ahlfors soit désormais située dans la Cité de la Biotech ? Tout a commencé à l'été 2006 par un appel téléphonique d'Investissement Québec. « On m'a appris que les universités canadiennes menaient de nombreuses recherches en médecine personnalisée et médecine régénérative. Leur but était d'attirer une entreprise œuvrant dans ce domaine au Québec. Ils m'ont fait valoir les avantages pour une entreprise comme New World de s'établir au Québec, plus particulièrement dans la Cité de la Biotech. Je suis donc arrivé à Laval à l'été 2007. » Selon le Dr Ahlfors, ces principaux avantages sont d'abord l'accès à une réserve de talents à l'échelle mondiale. Aussi, grâce au soutien du gouvernement, les coûts de R et D sont réduits. Enfin, la Cité de la Biotech offre un accès direct aux fournisseurs, organisations de soutien et autres services.

En ce qui concerne l'avenir immédiat de New World, l'entreprise de 12 employés s'affaire à sécuriser son financement et la protection de sa technologie par des brevets. D'ailleurs, bon nombre de ses produits sont actuellement testés et validés par le Conseil national de recherches du Canada (CNRC). L'année dernière, New World a reçu l'une des plus importantes subventions du Programme d'aide à la recherche industrielle du CNRC afin de poursuivre le développement de ses technologies.



NEW WORLD
LABORATORIES



Pour tout renseignement sur New World Laboratories, veuillez communiquer avec Dr Jan-Eric Ahlfors, président et chef de la direction, au 450 781-2155, poste 2100, ou visiter le site Internet : www.nwl.net.

Liebherr en expansion à Laval comme dans les airs

Liebherr-Aerospace Canada, division du groupe suisse Liebherr, s'apprête à donner le coup d'envoi à des travaux de construction qui permettront d'agrandir ses installations de Laval. Grâce à un investissement de 9 M\$, la division canadienne aménagera un atelier qui servira à l'assemblage des trains d'atterrissage des nouveaux appareils de la gamme d'avions commerciaux CSeries de Bombardier.

« L'atelier d'assemblage s'étalera sur 1400 m². Nous ferons aussi l'acquisition d'un pont roulant, d'outillage pour l'assemblage et d'unités de test », explique M. Stéphane Rioux, directeur général de la division. Les travaux de construction devraient débuter en mars prochain pour se terminer en juillet.

Liebherr-Aerospace conçoit, fabrique et assemble des systèmes hydrauliques, de commandes de vol, de contrôle d'air et de trains d'atterrissage. Ces systèmes sont montés sur des appareils destinés à l'aviation civile et militaire ainsi que sur des hélicoptères. La CSeries est une gamme d'avions commerciaux de 100 à 149 places qui sera mise en service en 2013.

Au fil des années, l'entreprise s'est imposée sur la scène internationale en participant à de nombreux programmes de construction. Elle fournit des pièces d'équipement notamment à tous les appareils de la famille Airbus et à plusieurs autres avionneurs internationaux, dont Boeing, Embraer et Bombardier.

« Bombardier est un client très important pour nous. Liebherr-Aerospace Canada s'est implantée à Laval en 2002 pour desservir et pour renforcer son partenariat avec ce client », relate Stéphane Rioux. Les locaux lavallois de Liebherr sont situés en bordure de l'autoroute Chomedey, à mi-chemin entre les sites de Dorval, de Mirabel et de St-Laurent où opère Bombardier Aéronautique.

Le partenariat entre les deux géants de l'aéronautique a été initié en 1995 dans le cadre du développement du programme Global Express. À l'époque, Liebherr avait été sélectionnée par Bombardier comme fournisseur de systèmes intégrés de gestion de l'air. L'entreprise québécoise a par la suite confié d'autres mandats de ce type au fabricant suisse. Le nouveau contrat relatif à la CSeries constitue toutefois une première puisque ce sera la première fois que Liebherr-Aerospace fournira un système de train d'atterrissage à Bombardier.

La fabrication du système de train d'atterrissage de la nouvelle gamme d'avions de Bombardier se fera conjointement avec d'autres unités de Liebherr, la plupart situées en Europe. « Pour ce mandat, nous recevrons des pièces fabriquées dans d'autres sites de production de Liebherr. Notre rôle est d'assembler le tout et de procéder aux tests de conformité », précise M. Rioux.



M. Stéphane Rioux, directeur général de Liebherr-Aerospace Canada.

L'expansion de Liebherr à Laval et sa participation à la construction des avions de la CSeries de Bombardier généreront plusieurs emplois au cours des prochaines années. « Les emplois seront créés au début de la période d'assemblage, prévue à partir de janvier 2012. Quant au nombre d'emplois qui seront créés, cela dépendra de la cadence de production de Bombardier, explique Stéphane Rioux. Si l'objectif de produire un avion par jour est respecté, nous planifions embaucher 35 personnes. »

Pour ce projet d'expansion, Liebherr-Aerospace Canada bénéficie du soutien de LAVAL TECHNOPOLE, d'Investissement Québec, de Développement économique Canada et de Montréal International.

L'expansion de Liebherr-Aerospace Canada renforce la position de la région métropolitaine parmi les grands centres aéronautiques internationaux. Tel que le rapporte le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, le Québec se situe au 6^e rang mondial sur le plan des ventes dans le secteur aéronautique.

LIEBHERR

Pour tout renseignement sur Liebherr-Aerospace Canada, veuillez communiquer avec M. Stéphane Rioux, directeur général, au 450 963-7174, ou visiter le site Internet : www.liebherr.com.

À propos du Groupe Liebherr

Fondé en 1949, le Groupe Liebherr compte aujourd'hui parmi les plus grands fabricants mondiaux d'engins de construction et s'est aussi fait un nom dans de nombreux autres domaines comme fournisseur de produits et de services de haute technologie. L'entreprise emploie plus de 32 000 personnes dans plus de 100 sociétés sur tous les continents.



Valeant plus beau grâce à Laboratoire Dr Renaud

Imaginez que votre entreprise cherche depuis des mois à accéder au marché canadien des cosmétiques lorsque, soudainement, le meilleur candidat se présente pendant l'heure de pointe du matin. Drôle de coïncidence. Or, c'est exactement de cette façon que M. Thomas Schlader, président de Valeant Canada, a fait la découverte de Laboratoire Dr Renaud, une entreprise de la Cité de la Biotech et un chef de file de la cosmétologie du BIOPÔLE de Laval.

« C'est arrivé par pur hasard, affirme M. Schlader. Le nom de Laboratoire Dr Renaud ne nous est pas venu à l'esprit lors de notre présélection. À ce moment, nous ne songions même pas aux domaines de la dermatologie et des soins esthétiques parce que nos produits sont normalement offerts dans les pharmacies et dans les cabinets de médecin, et non dans les cliniques de soins esthétiques ou dans les spas. Quoique calculée, cette acquisition était pour nous un plongeon en eaux inconnues. »

Depuis 1973, Valeant Canada, une filiale de Valeant Pharmaceuticals International, se spécialise dans la fabrication, la distribution et la mise en marché de produits pharmaceutiques destinés aux domaines de la neurologie, de la psychiatrie, de la gestion de la douleur et de la dermatologie. Après une enquête approfondie, Valeant a constaté que les cliniques de soins esthétiques et les spas manifestaient une fidélité absolue envers Laboratoire Dr Renaud, ce qui porte alors M. Schlader à croire que cette acquisition ouvrira rapidement les portes du marché des cosmétiques canadien à Valeant.

« L'acquisition de Laboratoire Dr Renaud est une décision stratégique qui agira comme levier pour de nombreuses autres acquisitions de Valeant dans le domaine de la dermatologie cosmétologique en Australie et aux États-Unis », soutient le président.

Avec un accès exclusif à l'usine de fabrication topique et avant-gardiste de 4180 mètres carrés et la structure de marketing de Laboratoire Dr Renaud, Valeant a maintenant les moyens de lancer au Canada des produits dermatologiques choisis en provenance des États-Unis, en plus de poursuivre sa lancée sur le marché de la dermatologie.

En fait, depuis 2008, Valeant a entrepris d'augmenter substantiellement sa gamme de produits dermatologique, que ce soit grâce à des acquisitions ou grâce à une croissance organique. Tout d'abord, Valeant a acquis Coria Laboratories en vue d'ajouter à son portfolio de produits dermatologiques 17 produits d'ordonnance et en vente libre. Par la suite, Valeant a acheté Dow Pharmaceutical Sciences, lui permettant d'accueillir six nouveaux produits dermatologiques dans sa famille. Enfin, Valeant a fait l'acquisition de DermaTech Pty Ltée, une entreprise pharmaceutique australienne spécialisée dans les produits dermatologiques, commercialisés en Australie et à l'étranger.

L'acquisition de Laboratoire Dr Renaud, conclue au coût d'environ 23 millions \$, ajoutera approximativement 11 millions \$ de ventes

annuelles aux 220 millions \$ de recettes de Valeant, plus de 70 employés à ses effectifs et 400 produits topiques haut de gamme à son portefeuille.

« La gamme de produits de Laboratoire Dr Renaud est exceptionnelle, avoue M. Schlader. Elle a été longuement mûrie. Son succès repose sur des années de recherche et de collaboration étroite avec des scientifiques de haut niveau et des experts en dermatopharmacologie. La marque Laboratoire Dr Renaud se distingue parce qu'elle offre aux consommateurs des produits très efficaces ayant un sceau d'approbation médicale. Cela lui assure la loyauté de la clientèle. »

D'ailleurs, Valeant Canada désire maintenant étendre cette clientèle à l'échelle nord-américaine. « Au-delà des frontières québécoises, Dr Renaud n'avait qu'une présence peu marquée, ajoute M. Schlader. Nos initiatives comportent notamment un plan de développement de l'usine pour accentuer sa présence aux États-Unis et ailleurs au Canada. En ce moment même, nous progressons bien chez nos voisins du Sud. D'ailleurs, Dr Renaud sera présent à la prochaine cérémonie des Oscars. »

En effet, Laboratoire Dr Renaud vient d'être officiellement sélectionné comme « fournisseur exclusif de soins de la peau » dans la Luxury Suite des Academy Awards 2011, où plus de 70 célébrités seront traitées aux petits soins grâce à l'équipe technique de Laboratoire Dr Renaud.

On pourrait croire que l'achat de Laboratoire Dr Renaud est davantage que le fruit du hasard; il prend des allures de super-production hollywoodienne.



Le siège social de Laboratoire Dr Renaud.



Pour plus de renseignements sur Valeant Canada et l'acquisition de Laboratoire Dr Renaud, veuillez communiquer avec M. Thomas Schlader, président, au 514 744-6792, ou visiter le site Internet : www.valeantcanada.com.



Boomerang Environnement déploie un centre de tri multimatières unique au monde



Schéma du processus de tri de Boomerang Environnement.

C'était en juillet dernier que Boomerang Environnement commençait à opérer son tout nouveau centre de tri multimatières destiné à traiter d'une part les débris de construction, rénovation et démolition (CRD) et d'autre part les résidus provenant des institutions, commerces et industries (ICI), une double vocation faisant du centre un cas unique au monde. Avec des équipements à la fine pointe de la technologie, le centre fait également figure de proue dans le domaine de l'environnement à l'échelle internationale. Grâce à un investissement de près de 15 M\$, Boomerang Environnement offre une alternative verte à l'enfouissement pour un coût équivalent à celui-ci.

Œuvrant dans le secteur de l'environnement depuis plus de 20 ans M. Alnoor Manji, avec son partenaire M. Alain Brasseur, planchait depuis quelques années à l'élaboration d'un projet de centre de tri de débris de CRD lavallois. « Nous avons constaté que les deux centres existants ne suffisaient plus à la demande, affirme M. Manji. Cependant, lorsque nous avons voulu donner le coup d'envoi des travaux, le secteur de l'environnement commençait à ressentir les contrecoups de la crise économique. Nous sommes donc retournés à notre planche à dessin pour mettre au point un modèle d'affaires qui serait moins vulnérable aux fluctuations de l'économie. » La solution ? Conférer une double vocation au centre de façon à diversifier ses sources de matières. Ainsi, il allait non seulement traiter les débris de CRD, mais également les résidus des ICI.

Pour répondre à cette nouvelle réalité, l'usine de 2785 mètres carrés a été munie de deux aires de déchargement dédiées pour les deux différentes sources de matières résiduelles. Toutes les matières de 5 à 20 centimètres sont menées par convoyeur sur une ligne de tri automatisée munie de trois trieuses optiques : l'une pour le bois et les deux autres pour le plastique et les fibres. À titre de comparaison,

notons qu'une seule autre entreprise au Québec dédiée au traitement de débris de CRD utilise la technologie de tri optique, et celle-ci ne possède qu'une seule trieuse. Quant aux matières de plus de 20 centimètres, elles sont triées manuellement. « L'automatisation permet évidemment d'augmenter le volume de matières traitées, mais aussi d'obtenir un produit final de meilleure qualité et un taux de récupération beaucoup plus élevé », mentionne le président de Boomerang Environnement. De fait, l'entreprise réussit à obtenir un taux de récupération des matières de l'ordre de 80 à 85 % pour les résidus de CRD et de 70 % pour ceux provenant des ICI.

Le projet de MM. Manji et Brasseur tombe à point nommé. En effet, la nouvelle politique de gestion des matières résiduelles du gouvernement du Québec favorise grandement les principes de la réutilisation, de la récupération, du recyclage et de la valorisation des matières en vue de réduire l'enfouissement. C'est justement ce que propose Boomerang Environnement, et ce, à un coût comparable à celui de l'enfouissement, soit entre 40 et 50 \$ la tonne.

Au bout de la chaîne de traitement, le bois est transformé en copeaux et peut être utilisé en biomasse pour des fins énergétiques ou encore pour des usages plus spécifiques tels que la fabrication de panneaux de particules. Pour ce qui est des autres matériaux, ils sont pour la plupart mis en ballots (plastiques, aluminium, papier, carton, etc.) et revendus à des recycleurs.

À court terme, le centre de tri vise l'optimisation de son taux de récupération. Par la suite, il voudrait développer de nouveaux marchés pour diversifier davantage ses intrants. Enfin, Boomerang entrevoit la possibilité, dans une phase de développement subséquente, d'exporter son concept.



BOOMERANG
ENVIRONNEMENT

Pour tout renseignement sur Boomerang Environnement, veuillez communiquer avec M. Alnoor Manji, président, au 450 430-1809.



DIRECTRICE MARKETING
ET COMMUNICATION
SYLVIE GAUTHIER
COORDONNATRICE, MARKETING
ET COMMUNICATION
CLAIRE MONTEIL

CONSEILS ET RÉDACTION
INTÉGRALE
STRATÉGIE, CRÉATIVITÉ
& DÉVELOPPEMENT

Logo FSC ici

HIVER 2010-2011
BULLETIN D'INFORMATION
ÉCONOMIQUE PUBLIÉ PAR

 **LAVAL
TECHNOPOLE**

1555, BOUL. CHOMEDEY, BUREAU 100
LAVAL (QUÉBEC) CANADA H7V 3Z1
TÉLÉPHONE : 450 978-5959
TÉLÉCOPIEUR : 450 978-5970
COURRIEL : info@lavaltechnopole.com
INTERNET : www.lavaltechnopole.com