



LAVAL TECHNOPOLE

BULLETIN D'INFORMATION ÉCONOMIQUE

BIO PÔLE | e-PÔLE | AGRO PÔLE | PÔLE INDUSTRIEL | PÔLE RÉCRÉOTOURISME

Quatre pneus et un double espresso



De gauche à droite: Théo Gosselin, fondateur; André Gosselin, copropriétaire; Gilles Vaillancourt, maire de Laval; Éric Lafrance, copropriétaire; Pierre Desroches, président-directeur général de LAVAL TECHNOPOLE.

Théo Gosselin Pneus Mécanique fait peau neuve. L'entreprise lavalloise, grâce à un investissement de 3 M\$, déménage ses activités dans des installations ultramodernes et bonifie son offre de services avec la mécanique générale, l'alignement, la vente d'une plus vaste gamme de pneus et de produits connexes, et l'entreposage des pneus et jantes de sa clientèle.

Profitant de cet air de changement, les propriétaires de la compagnie, MM. André Gosselin et Éric Lafrance, ont mis en place de nouvelles procédures de services à la clientèle: temps d'attente réduit, confort inégalé et services complémentaires, sans compter un café-resto branché avec système wifi gratuit!

Offrir un service impeccable sans réinventer la roue

Théo Gosselin Pneus Mécanique, active depuis plus de 20 ans, offre avant tout des services pour les pneus, y compris la vente de pneus passagers, de pneus de camions légers et lourds, la vente de jantes, un service routier, la pose et le balancement, de même que l'entreposage pour les clients qui en font la demande. En période active, le garage emploie environ 45 personnes, tandis qu'en période d'accalmie, il en compte 25.

Située en plein cœur du Parc industriel Centre de Laval, au 1500 boulevard Saint-Elzéar Ouest, où plus de 35 000 travailleurs se rendent chaque jour au boulot, l'entreprise lavalloise est facile

Suite à la page suivante



AUTOMNE 2011
VOLUME 20 N° 3

LAVAL TECHNOPOLE



Suite de la page 1

d'accès. De plus, ses installations comptent une grande salle de conférence, que les entreprises du secteur peuvent louer sans frais pour y tenir leurs réunions, pendant que les employés de Théo Gosselin s'affairent à changer les pneus ou font l'entretien des véhicules de ses clients. L'entreprise dispose de tout l'équipement nécessaire pour un service routier visant à réparer, changer ou remplacer les pneus sur les flottes de véhicules des entreprises, ou encore sur les véhicules des employés quand les aires de stationnement le permettent. Enfin, Théo Gosselin offre aussi un service de navette à sa clientèle. Bref, tout pour accommoder le client !

« Notre clientèle est exceptionnelle, lance M. Éric Lafrance, directeur général. Les gens nous sont fidèles et reviennent parce que nous leur offrons un service hors pair, personnalisé et fiable, autant pour leurs pneus que pour l'entretien de leurs véhicules. Bien sûr, nous sommes au service des particuliers, une clientèle qui est importante à nos yeux. Par contre, nous visons aussi à fidéliser une clientèle de type "affaires", une clientèle haut de gamme, beaucoup plus exigeante et, souvent, qui n'a pas de temps à perdre, d'où l'aménagement d'un espace de travail et d'un café-resto. »

Voilà comment l'entreprise a tout mis en place pour accommoder les clients qui doivent poursuivre leur journée de travail. « On ne veut pas que le client sente qu'il est dans un garage ou dans une "shop", explique M. Lafrance. On veut qu'il soit à l'aise, qu'il puisse travailler sur place, se connecter à Internet facilement et sans frais, ou encore rencontrer des collègues, des amis ou des clients dans notre salle à manger ou notre salle d'attente, tout en dégustant un bon café ou un

bon lunch, pendant que son véhicule est traité aux petits oignons dans notre atelier. »

Gonflés à bloc

Les propriétaires de Théo Gosselin Pneus Mécanique, grâce notamment à son fondateur, Théo Gosselin lui-même, ont procédé à la construction et à l'aménagement de leurs nouvelles installations à la fine pointe de la technologie de l'entretien automobile et du recyclage des matières dangereuses. En construisant ses nouveaux locaux, le garage est passé de 575 m² à 2675 m². Or, bien que la superficie ait plus que quadruplé, la consommation énergétique a seulement doublé. « Par ailleurs, la pose de pneus est de plus en plus spécialisée en raison du progrès de la technologie et des avancées dans le domaine automobile. Il est donc nécessaire de former nos employés en fonction des normes d'excellence, au bénéfice de nos clients. »



Pour tout renseignement sur Théo Gosselin Pneus Mécanique, veuillez communiquer avec M. Éric Lafrance, directeur général et copropriétaire, au 450 663-8516, ou consulter le site Internet: www.pneustheogosselin.com.

Volts : de l'énergie à revendre

COUP DE POUCE DU CLD DE LAVAL

Volts Energies est une entreprise dynamique et reconnue dont les activités, comme son nom l'évoque, se résument à la conception et à la fabrication de systèmes d'énergie efficaces. Depuis sa création en 2003, cette entreprise d'une quinzaine d'employés fait figure de petite dynamo.

Le circuit

Très polyvalente, cette société lavalloise agit comme une firme d'ingénierie, c'est-à-dire que son équipe peut prendre en main les projets dès l'étape du dimensionnement et de la conception. Ses spécialistes sont aussi en mesure d'établir une étude

d'efficacité énergétique afin de faire un portrait réel des besoins de la clientèle. Avant même l'étape de la soumission, des recommandations sont faites pour s'assurer que la demande d'énergie soit minimale. L'équipe peut faire l'ingénierie de systèmes sur mesure ainsi que le montage et l'installation sur le site.

« Nos installations nous permettent de livrer des systèmes intégrés et de tout faire à l'interne : de l'ingénierie à l'installation, y compris la conception 3D et les mises au banc d'essai, précise M. Sébastien Caron, président-fondateur de Volts. C'est aussi l'une de nos forces, ce qui permet de tisser un lien de confiance avec notre clientèle. »



Justement, en ce qui concerne sa clientèle, Volts Energies cible entre autres les consommateurs qui n'ont pas accès aux réseaux traditionnels de distribution électrique, les organisations et les entreprises isolées (pourovoires, industries forestières, etc.), en plus d'offrir des services commerciaux, industriels et résidentiels. Ses produits vont des groupes électrogènes à la cogénération (combinaison, optimisation et recyclage énergétiques) en passant par les énergies renouvelables et les solutions clé en main. La spécialité de la maison ? Les conteneurs à énergie hybride.

« Nous mettons beaucoup l'accent sur la fabrication de conteneurs à énergie hybride, souligne M. Caron. Ce sont des concepts dits "plug-and-play", dans lesquels on retrouve tous les éléments nécessaires à l'alimentation énergétique complète d'une structure.



M. Sébastien Caron, président de Volts Energies.

Nous les construisons en chaîne, et ils sont faciles à transporter, ils sont robustes et testés en usine. Une fois le conteneur en place chez notre client, nous offrons aussi une formation aux employés et le démarrage du système. »

De bonnes vibrations

Entreprise responsable et engagée, Volts combine les meilleurs produits offerts sur le marché local afin d'obtenir un retour sur investissement rapide ainsi qu'un maximum d'énergie produite. « Nous favorisons grandement l'achat de produits québécois et canadiens. Nous avons aussi des fournisseurs américains.

Disons qu'à caractéristiques égales, nous allons largement privilégier le produit d'ici, même si parfois il est un peu plus coûteux », enchérit M. Caron.

Hormis son engagement envers les sources d'énergie hybrides et renouvelables, l'amélioration de la production d'énergie et la diminution des gaz à effet de serre, Volts ne ménage aucun effort pour être proactive et novatrice dans le domaine de l'environnement.

En effet, l'entreprise a instauré un programme qui consiste à planter des arbres. Selon l'envergure du projet, lorsque Volts implante un nouveau système de production d'énergie, des arbres sont plantés en Haïti. L'objectif : planter 10 000 arbres dès la première année, ce qui est largement en voie d'être atteint.

Et ce n'est pas tout. Volts affiche aussi une croissance soutenue, notamment grâce au soutien du CLD de Laval, qui lui offre une aide financière précieuse, des occasions de réseautage et de maillage avec d'autres entreprises lavalloises, sans compter la recherche d'employés. Les affaires progressent rondement et, bientôt, on agrandira.

« Dans la prochaine année, nous comptons tripler la superficie de nos installations, explique M. Caron. D'ailleurs, nous déménagerons bientôt dans des locaux beaucoup plus spacieux. Nous voulons rendre les infrastructures complètement autonomes sur le plan énergétique en adoptant des normes LEED et en utilisant les technologies solaire, éolienne et géothermique, que nous conjuguerons à l'hydroélectricité. »

« De plus, nous sommes en instance de brevet avec notre technologie de cogénération, qui est unique en son genre. Il s'agit de systèmes de récupération de l'énergie interne de combustion des génératrices qui permettent d'augmenter l'efficacité énergétique des moteurs de 35 % à plus de 80 %, ce qui n'est pas négligeable. » Bref, pour Volts Energies, le moteur tourne à plein régime !



Pour tout renseignement sur Volts Energies, veuillez communiquer avec M. Sébastien Caron, président, au 450 973-4770, ou consulter le site Internet : www.volts.ca ou info@volts.ca.



NTS Consulting : en haute voltige

Depuis 2007, NTS Consulting œuvre dans le domaine des services d'ingénierie et de conception intégrés. NTS Consulting offre les solutions à l'optimisation de la conception électromécanique de nouveaux produits, ainsi qu'à l'automatisation des processus d'affaires, et ce, du design jusqu'à la fabrication des produits. Récemment, cette jeune société prometteuse a décroché un mirifique contrat avec Bombardier. Regard sur une entreprise qui a le vent dans les voiles.

Décollage réussi

Fondée en 2002 par Mohamed Serraji, NTS Consulting a rapidement fourbi ses ailes. Moins de 10 ans plus tard, l'entreprise possède des bureaux à Laval, Sherbrooke et Casablanca (Maroc), sans compter qu'elle emploie plus d'une quinzaine de personnes : une équipe multidisciplinaire et chevronnée constituée de concepteurs, de dessinateurs techniques, de formateurs, de programmeurs et de gestionnaires de projet. De plus, NTS compte parmi ses rangs de fidèles collaborateurs ayant des maîtrises et des doctorats. Ces derniers viennent leur prêter main-forte de façon périodique.



La nouvelle génération de Scanner 3D, distribuée en Amérique du Nord par NTS Consulting.

NTS Consulting est l'un des principaux fournisseurs québécois de logiciels de planification des ressources d'entreprise (ERP – Enterprise Resource Planning). Elle s'évertue à proposer des produits et des services ayant pour but de dynamiser l'innovation chez ses clients, de favoriser leur croissance et de créer une nouvelle valeur ajoutée.

Les conseillers de NTS possèdent une connaissance approfondie des processus d'affaires en entreprises manufacturières et d'ingénierie. Leur expertise permet d'offrir des solutions d'affaires et techniques pour répondre aux besoins en matière de gestion et d'amélioration des processus. Son équipe d'experts possède une vaste expérience des domaines de l'aéronautique et de l'automobile.

Ascension fulgurante

En restant toujours fidèle à ses principes d'offrir les meilleures technologies aux moindres coûts, NTS permet à ses clients d'améliorer leur compétitivité sur les marchés locaux, nationaux

et internationaux. La société compte notamment parmi sa clientèle des fabricants de machineries, de meubles, des ateliers d'assemblage, de traitement de surfaces, de métal en feuille, d'emballage, etc.

Aujourd'hui, NTS vise à investir d'autres marchés. En effet, l'entreprise était présente au 49^e Salon international de l'aéronautique et de l'espace, à Paris-Le Bourget, où l'on accueillait 2000 exposants internationaux, plus de 130 000 visiteurs professionnels et près de 200 000 visiteurs du grand public.

«Au cours de la dernière année, nous avons entrepris des actions sérieuses pour nous introduire sur les marchés européens et américains, de même qu'au Brésil, fait remarquer M. Maxime Hince, directeur du développement des affaires chez NTS. D'ailleurs, notre spécialisation en aéronautique nous a permis de décrocher un contrat avec Bombardier. Nous agissons à titre de sous-traitant en vue de la conception des aménagements intérieurs des avions de classe affaires. Ce contrat nous occupera largement d'ici février 2012.»

Hormis les capacités technologiques, les installations ultramodernes et l'expertise hyperspécialisée de NTS en conception et design, en rétroconception et en intégration de systèmes de gestion de cycle de vie des produits (PLM – Product Lifecycle Management), la société lavalloise s'oriente également vers le développement de nouveaux créneaux d'activité.

«Sous peu, nous comptons développer une expertise dans le domaine des énergies renouvelables, y compris les carburants de remplacement et l'énergie éolienne, pour ne nommer que celles-ci, soutient M. Hince. Ces nouvelles initiatives de même que le contrat avec Bombardier nous permettront d'embaucher du personnel et de poursuivre notre stratégie de développement et notre recherche de partenaires.»

Tout compte fait, et à ce rythme, il ne serait pas surprenant de voir NTS Consulting se hisser au rang des étoiles montantes de l'économie québécoise au cours des prochaines années, voire des prochains mois.



Pour tout renseignement sur NTS Consulting, veuillez communiquer avec M. Maxime Hince, directeur du développement des affaires, au 450 238-1448, poste 211, ou consulter le site Internet : www.ntsconsulting.ca.



Des cerveaux, un labo. Pour relever les défis avec brio.

Grâce à un investissement de près de 1 M\$, en partie appuyé par Investissement Québec et Développement Économique Canada, l'entreprise lavalloise CIRION vise désormais plus haut et plus loin. Avec ses infrastructures de recherche à la fine pointe de la technologie de près de 3000 m², réunies depuis juin dernier sous un même toit, ce fleuron québécois de la recherche clinique sera désormais en mesure de se frotter aux plus grandes sociétés américaines et européennes de son industrie.



De gauche à droite : M. Michel Tremblay, chef de la direction des opérations; les cofondateurs de l'entreprise, les Drs Lise Dallaire et Sylvain Desrochers, respectivement vice-présidente exécutive et président de CIRION.

Une équipe hautement qualifiée

CIRION est une société privée qui a démarré ses activités en 1996 au sein du Centre québécois d'innovation en biotechnologie (CQIB L'incubateur des sciences de la vie) de Laval. Les cofondateurs et actionnaires de l'entreprise, les Drs Lise Dallaire et Sylvain Desrochers, sont toujours à sa tête.

D'entrée de jeu, CIRION offre des services de recherche aux entreprises pharmaceutiques et biotechnologiques. Son modèle d'affaires particulier et son profil correspondent à ceux d'un centre de recherche privé. En témoigne une équipe solide de quelque 70 employés, composée de gestionnaires d'expérience et d'une large proportion de scientifiques œuvrant dans les différentes disciplines de la biologie médicale, avec notamment une quinzaine de docteurs (Ph.D.), ce qui est peu commun, même dans ce secteur. CIRION est donc une organisation capable d'offrir aux firmes biopharmaceutiques des services de laboratoire, en plus d'une expertise scientifique comparable à celle d'un laboratoire de recherche universitaire. Son savoir-faire lui permet de soutenir sa clientèle à toutes les phases du développement d'un médicament, avec une rigueur de gestion et une approche qualité sans compromis.

L'entreprise offre des services de recherche, de développement biotechnologique et de validation d'essais destinés au marché biopharmaceutique international. Exportant à plus de 85 %, l'entreprise rayonne principalement en Amérique du Nord et en Europe. Qui plus est, le savoir-faire et l'expertise de CIRION sont

reconnus autant par la communauté scientifique internationale (publications scientifiques, comités d'experts, etc.) que par la communauté d'affaires de Laval (lauréat des prix Dunamis en 2005 et MercadOr en 2000 et 2008).

Au cours des 10 dernières années, CIRION a développé une expertise de pointe et des essais spécialisés pour le développement et l'évaluation des biomarqueurs et aussi de nouvelles classes de médicaments que l'on nomme « biologiques » et « biosimilaires », deux classes pour lesquelles l'industrie biopharmaceutique investira des sommes importantes au cours des prochaines années.

« Dans les dernières années, le marché pharmaceutique a beaucoup évolué, indique le Dr Sylvain Desrochers, président et chef de la direction chez CIRION. Nous prévoyons qu'au cours des prochaines années, les médicaments bénéficieront des recherches en protéomique et seront de plus en plus complexes. C'est pourquoi les sociétés comme la nôtre doivent avoir les compétences et les capacités scientifiques pour faire face à cette progression. »

Synergie

Jusqu'en juin dernier, l'entreprise occupait deux sites à Laval, et les infrastructures devenaient limitatives pour la croissance de certaines de ses activités. CIRION a donc déménagé l'ensemble de ses opérations à son siège social. Cet exercice est le fruit de plus d'une année de travail par une équipe dédiée qui a planifié le transfert de l'ensemble des opérations de niveau GLP, et ce, en ayant pour objectif de limiter à 48 heures la suspension de ses activités, sans aucune incidence sur la production ni sur la qualité des résultats de recherche.

Nos installations sont maintenant supérieures aux attentes de l'industrie, souligne le Dr Desrochers. Nous pouvons désormais répondre aux besoins des plus grands joueurs sur le plan mondial. Nous avons entre autres doublé nos capacités de recherche et consolidé nos sites d'exploitation sous un même toit. L'intégration de nos activités entraîne par conséquent une plus grande synergie et nous donne l'élan nécessaire pour affronter la concurrence qui, on le sait, est très féroce, notamment des côtés américain et européen. »

Ce nouvel environnement permettra à l'entreprise d'augmenter son efficacité et de concevoir de nouveaux produits. Enfin, CIRION mijote des projets d'expansion...

The logo for CIRION features a stylized, curved line above the word "CIRION" in a bold, sans-serif font.

Pour tout renseignement sur CIRION, veuillez communiquer avec le Dr Sylvain Desrochers, président et chef de la direction, au 450 682-2231, ou consulter le site Internet : www.cirion.com.



Groupe Tomapure : en terreau fertile

Le Groupe Tomapure se spécialise dans la sécurité alimentaire, et sa mission est d'offrir à ses clients institutionnels et au détail des fruits et légumes frais, lavés et prêts à manger. Fondée en 2005 et issue d'une tradition familiale, Tomapure est maintenant bien implantée et compte une quarantaine d'employés.

La pomme ne tombe jamais loin de l'arbre

En 1940, Hector Larivée lance l'entreprise portant son nom au marché Bonsecours, où il vend une panoplie de produits, dont des fruits et des légumes. C'est précisément de ce patrimoine dont a hérité Groupe Tomapure. En effet, M. Marc-André Larivée, directeur du développement des affaires de la jeune entreprise, représente la 4^e génération des Larivée se transmettant le flambeau dans le secteur des services alimentaires. La réputation et la crédibilité de la famille ne sont donc plus à faire.

Groupe Tomapure devait originalement devenir le plus grand distributeur de la tomate – d'où le nom de l'entreprise –, fruit tant convoité aux multiples variétés. Or, la société connaît rapidement du succès auprès des chaînes de restauration rapide, notamment en devenant le centre de consolidation de fruits et légumes des chaînes Subway au Québec. Aujourd'hui, Groupe Tomapure dessert de nombreuses autres franchises : Mikes, Pizza Hut, Taco Bell et PFK sont du nombre.

À ses clients institutionnels, l'entreprise lavalloise offre toute une gamme de produits de base allant des tomates au concombre anglais, en passant par les poivrons et les oignons. Quant à sa clientèle au détail, elle bénéficie de produits prêts à manger, sécuritaires et distribués un peu partout en province. D'ailleurs, un accord a été conclu en juillet dernier visant à consolider un important partenariat québécois de ventes au détail.

« Nous favorisons beaucoup l'achat de produits locaux. Étant donné notre créneau, nous sélectionnons des fruits et légumes de saison et, puisque nous privilégions des produits provenant des champs et non des serres, nous devons rester vigilants parce que les saisons sont courtes et que la demande est forte, indique M. Larivée. Quand la saison bat son plein, nous pouvons nous féliciter de distribuer une grande majorité de produits locaux. »

La qualité n'est pas le fruit du hasard

Ce qui distingue en outre Groupe Tomapure de ses concurrents est l'attention particulière que l'entreprise apporte à ses procédures de contrôle de qualité. En effet, ses installations lui permettent de traiter les fruits et les légumes dans un environnement aseptisé selon des normes très strictes. Afin de valider le processus, Groupe Tomapure s'impose des vérifications périodiques et peut ainsi fournir des produits à valeur ajoutée. Son procédé de désinfection est réalisé à l'aide d'un assainisseur



Des produits frais et savoureux préparés par Tomapure.

de type acide acétique à large spectre, efficace à plus de 99,8 %, éliminant les dépôts, les odeurs et réduisant considérablement la présence de microorganismes.

D'ailleurs, la technologie et les procédures de Groupe Tomapure sont le fruit de recherches détaillées et d'une innovation constante ; ses méthodes sont du reste brevetées et approuvées par l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Quant à ses infrastructures, l'entreprise devra les agrandir puisque, au fil des ans, elles sont devenues inadéquates pour assurer la croissance de l'entreprise. De surcroît, Groupe Tomapure s'appête à investir les grandes chaînes de l'est du Canada et compte prochainement proposer de nouveaux produits.

« Nous sommes constamment à la recherche de nouveautés à proposer à notre clientèle. Je vous annonce d'ailleurs en primeur que nous commercialiserons bientôt les cerises et les bleuets prêts à manger. De plus, grâce à notre nouvelle entente de vente au détail, nous allons très bientôt augmenter les quarts de travail. En fait, nous serons en production de 5 heures à minuit, ce qui représente de nouveaux emplois et un agrandissement de nos installations, qui sont rendues trop étroites à bien des égards. »

Bien que Tomapure soit concentrée sur les marchés canadiens, elle cible également les territoires du nord-est des États-Unis. Consciente des réalités d'aujourd'hui, la société lavalloise s'efforce d'utiliser des produits écologiques. Bref, c'est tout le portrait d'une entreprise responsable et florissante !



Pour tout renseignement sur Groupe Tomapure, veuillez communiquer avec M. Marc-André Larivée, directeur du développement des affaires, au 450 663-6244, poste 2218, ou consulter le site Internet : www.groupetomapure.com.



Plus vite, plus haut, plus fort

C'est en 1982 que le champion canadien de culturisme Raymond Sansoucy construit sa première pièce d'équipement sportif. À cette époque, il ne pouvait s'imaginer qu'Atlantis deviendrait un jour le plus grand fabricant d'appareils de conditionnement physique au Canada, et encore moins l'un des 10 meilleurs en Amérique du Nord.

La flamme olympique

Ayant besoin de matériel pour son centre de conditionnement physique et découragé par les choix s'offrant à lui sur le marché, Raymond Sansoucy fit plusieurs pèlerinages chez nos voisins du sud pour y évaluer la demande et les besoins des centres d'entraînement. « C'était très difficile au début : nous devions improviser puisque les composants étaient rares et tout était nouveau pour nous, admet M. Sansoucy. J'administras aussi mon centre de conditionnement physique tout en complétant un baccalauréat, alors je devais parfois terminer des coussinets à 4 heures du matin pour les livrer la journée même. »

Toutefois, Atlantis n'a pas tardé à s'attirer la faveur des dieux et à récolter ses lauriers. En effet, comme les affaires florissaient, l'entreprise a déménagé dans des locaux plus grands afin de répondre aux demandes des autres provinces et des États-Unis. En 1998, la société s'est finalement installée dans son présent établissement de 5200 mètres carrés (maintenant agrandi à 6315 mètres carrés), où s'activent environ 65 employés. Une salle de démonstration adjacente et une station d'essais hébergent tous les produits fabriqués. C'est là que les clients peuvent essayer les appareils, étape cruciale dans le processus de recherche et de développement d'Atlantis.

Toute cette gymnastique et ces efforts soutenus ont bel et bien porté fruit, à tel point qu'Atlantis figure maintenant sur la première marche du podium dans sa catégorie. Avec son catalogue de plus de 200 modèles d'appareils de musculation et une nouvelle série en production, l'entreprise en fabrique chaque semaine entre 250 et 300. « La clientèle cible, note M. Sansoucy, demeure les athlètes de haut niveau. La plupart des produits autrefois offerts étaient parfaits pour une utilisation légère, mais ces appareils ne pouvaient pas survivre à un usage plus intense, précise-t-il. Je désirais créer des accessoires sur lesquels des gens plus forts puissent s'entraîner sans avoir à les réparer chaque semaine. »

Travail d'équipe

Non seulement Atlantis possède-t-elle une expertise inégalée et une connaissance accrue de la biomécanique du corps humain, mais elle sait aussi jouer en équipe, notamment en favorisant le marché local. « Chez Atlantis, nous avons une conscience sociale. Près de 95 % des matières premières entrant dans la fabrication

de nos produits proviennent du Québec, et presque 100 % de la main-d'œuvre nécessaire provient d'ici, précise Georges Galarregui, directeur des ventes internationales d'Atlantis. Nous restons fidèles à notre réseau de base, qui nous a permis d'accroître notre potentiel et d'acquérir une notoriété québécoise. Près de 87 % des centres de conditionnement physique québécois ont déjà acheté chez nous ou sont des clients réguliers. »

Par ailleurs, la plupart des produits peuvent être faits sur mesure selon les besoins des clients. « Il nous est possible de répondre aux exigences particulières de notre clientèle et d'adapter nos appareils en conséquence. Notre service est rapide, notre savoir-faire est solide et nous pouvons tout faire à l'interne. »

Des deux côtés de l'océan

Atlantis, c'est aussi une entreprise en plein essor : « Il y a trois ans, nous avons dû réévaluer notre chaîne d'approvisionnement en vue de contrer les effets néfastes de la crise économique, explique M. Galarregui. En effet, les marchés québécois et américains étant devenus saturés, nous nous sommes tournés vers l'international, qui est maintenant l'axe principal de notre marché. D'ailleurs, l'Europe est un marché en pleine croissance, et nous comptons bien nous y attarder. »

« Que ce soit en Russie, en Australie ou à Dubai, l'engouement pour les appareils Atlantis nous a permis de consolider une cinquantaine de distributeurs internationaux. En une semaine, nous pouvons nous faire solliciter par deux ou trois nouveaux distributeurs. Par contre, il est important à nos yeux de garder le contrôle, et nous prônons une croissance modérée, quoique constante. »

En définitive, Atlantis peut se féliciter d'être la seule entreprise canadienne d'appareils de musculation établie depuis plus d'une trentaine d'années et ayant un tel rayonnement international, une telle variété de produits, une innovation constante et un avenir reluisant.



ATLANTIS®

Pour tout renseignement sur Atlantis, veuillez communiquer avec M. Georges Galarregui, directeur des ventes internationales, au 450 664-2285, poste 242, ou consulter le site Internet : www.atlantis-fit.com.



InCycle : le savoir en mouvement

En affaires depuis 2003, InCycle Software offre des services de développement de logiciels, se spécialisant dans le transfert de connaissances, la formation et le coaching en entreprise des équipes de développement .NET sur plateforme Microsoft. Au total, l'entreprise compte une quinzaine de travailleurs déployés dans ses bureaux de Laval et de New York.

Un partenariat stratégique

Partenaire Microsoft depuis plusieurs années, InCycle est devenue l'un des chefs de file des services de consultation en gestion du cycle de vie des applications (ALM) pour les équipes .NET. Multipliant les intégrations réussies des technologies Visual Studio et TFS, la société lavalloise compte parmi ses clients des équipes aux profils variés appartenant aux 500 plus grandes entreprises mondiales, de même que des éditeurs de logiciels indépendants.

Par le fait même, InCycle possède une expertise reconnue en gestion de processus, en outils et en formation, expertise permettant d'atteindre les meilleurs résultats en matière d'intégration de plateforme ALM. Ses services d'amélioration de processus, de déploiement technologique, de formation et de coaching sont conçus pour répondre à des besoins uniques, garantissant ainsi le succès et le retour sur investissement des projets en technologie de l'information.

« Depuis quelques années, nous avons développé un cadre de travail visant l'amélioration des pratiques de développement et permettant à l'entreprise la mise en place de meilleurs outils en une série d'initiatives très ciblées et très flexibles. L'approche elle-même utilise les principes dits "agiles" appliqués à l'amélioration des pratiques. La reconnaissance de ce gabarit par Microsoft nous permet de renforcer notre leadership », fait remarquer Claude Rémillard, président d'InCycle. En conséquence, l'entreprise possède désormais des clients de renom parmi ses partenaires, notamment le Canadien National (CN), Hydro-Québec, Ultramar et Desjardins, pour n'en nommer que quelques-uns.

« Notre force réside dans le fait que nous offrons une approche intégrée. De la gestion du changement à celle du personnel, en

passant par l'implantation des outils de développement et par la mise en place de méthodologies et de processus de transferts de connaissance, nous sommes présents à tous les jalons de la formation des équipes », précise M. Rémillard.

Dans la sphère des technologies de l'information, les organisations doivent aligner leurs efforts de développement avec leurs objectifs financiers tout en répondant aux exigences de gouvernance et de réglementations. Pour atteindre ces objectifs, InCycle met en place des processus de gestion adaptés et efficaces tout en trouvant la combinaison idéale entre savoir, processus et outils.

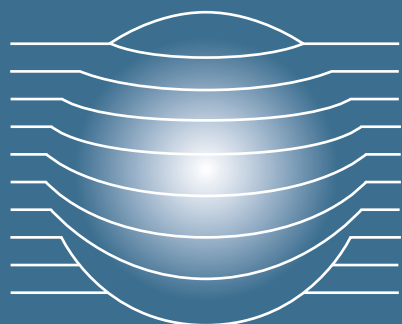
À l'assaut du marché new-yorkais

Depuis quelques années, InCycle a pignon sur rue dans la Grosse Pomme. Afin de poursuivre sur cette lancée, le président mise sur le développement continu du marché new-yorkais, qui représente 60 % à 70 % des recettes de l'entreprise et où elle s'est assurée une place de choix auprès de certaines grandes sociétés financières américaines. D'ailleurs, pour mieux répondre aux besoins de sa clientèle, InCycle a dû transférer des employés à New York, où une équipe travaille en permanence.

M. Rémillard reste très ouvert aux possibilités que lui réserve l'avenir. « En technologie de l'information, les plans à long terme, ça n'existe pas vraiment, dit-il. Notre mission reste la même, soit de faciliter l'efficacité des équipes de développement en milieu professionnel. Du reste, on ne sait pas du tout où en sera rendue la technologie dans cinq ou dix ans. Ça reste à voir, et l'on devra s'adapter au fur et à mesure. »



Pour tout renseignement sur InCycle Software, veuillez communiquer avec M. Claude Rémillard, président, au 450 682-4777, poste 201, ou consulter le site Internet : www.incyclesoftware.com.



DIRECTRICE MARKETING
ET COMMUNICATION
SYLVIE GAUTHIER
COORDONNATRICE, MARKETING
ET COMMUNICATION
CLAIRE MONTEIL
CONSEILS ET RÉDACTION
INTÉGRALE
STRATÉGIE, CRÉATIVITÉ
& DÉVELOPPEMENT

AUTOMNE 2011
BULLETIN D'INFORMATION
ÉCONOMIQUE PUBLIÉ PAR



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