



LAVAL TECHNOPOLE

BULLETIN D'INFORMATION ÉCONOMIQUE

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

Laval, ville universitaire

Ce sera en septembre 2011 que Laval accueillera ses premières cohortes d'étudiants de premier et de deuxième cycle universitaire. En effet, c'est dans moins d'un an que le campus Laval de l'Université de Montréal (UdeM) ouvrira ses portes. Ce projet porteur, qui représente un investissement de 50 M\$, se veut un lieu de formation et un moteur culturel s'intégrant au tissu communautaire et économique lavallois.

L'ouverture d'un campus à Laval est le fruit d'une réflexion dont les balbutiements remontent à 2000. En effet, depuis cette date, l'UdeM est établie sur le boulevard Daniel-Johnson à Laval où un petit campus régional offre essentiellement de la formation continue. Or, les besoins en formation de la communauté lavalloise – cégépiens, main-d'œuvre, entreprises – sont importants. Par ailleurs, l'UdeM fait face à une capacité d'accueil limitée sur son

campus montréalais. En 2005 germaient donc une idée de plus grande envergure : décontingenter en partie certains programmes de premier et deuxième cycles en implantant une petite cité universitaire à Laval. « Nous avons mené toute une réflexion sur l'identité du campus Laval, qui ne sera pas un simple pavillon de l'UdeM. Ce sera une mini-université en soi », affirme Dr Raymond Lalande, vice-recteur adjoint au campus Laval.

L'UdeM a par la suite, avec ses partenaires que sont la Ville de Laval et le gouvernement du Québec, évalué la meilleure formule financière pour mener à terme le projet. L'équipe responsable du développement immobilier a opté pour un partenariat public-privé engageant l'entrepreneur en construction Pomerleau à trouver les capitaux pour financer le projet. L'entente permettra à l'UdeM de devenir propriétaire au terme des 30 années du bail emphytéotique.



Le nouvel édifice du campus Laval de l'Université de Montréal ouvrira ses portes en septembre 2011.

Suite à la page suivante



Suite de la page 1

L'édifice comme tel, comptant 20 500 mètres carrés répartis sur 6 étages, pourra accueillir 5000 étudiants, dont 1000 selon un régime à temps plein. Il abritera 22 classes multimédias, des locaux pour les travaux de groupe, 4 amphithéâtres (2 de 150 places et 2 de 100 places pouvant être configurés pour atteindre 300 places), une bibliothèque multifacultaire, un laboratoire d'informatique, un laboratoire de simulation réservé à la formation pratique des infirmières, des bureaux pour les enseignants et des locaux administratifs.

Les clientèles visées

Le campus Laval vise différentes clientèles. Il y a d'abord la clientèle issue du cégep. Il y a également la main-d'œuvre de la région intéressée par un changement de carrière ou par un perfectionnement professionnel et pour qui la proximité du lieu de formation est primordiale dans la décision d'entreprendre ou non des études. Enfin, l'UdeM vise ses anciens diplômés, au nombre de 30 000 à Laval et dans la couronne nord, qui désiraient décrocher un diplôme de deuxième cycle universitaire.

L'offre de programmes a ainsi été modelée sur les besoins exprimés par ces diverses clientèles et par des instances régionales, dont **LAVAL TECHNOPOLE**, dans le cadre d'une étude menée par l'UdeM. De fait, trois baccalauréats seront offerts dès septembre : éducation préscolaire-primaire, sciences infirmières et adaptation scolaire. Le DESS en développement du médicament, un programme de 2^e cycle offert par la faculté de pharmacie, est également prévu. Par ailleurs, d'autres programmes de baccalauréat devraient être annoncés prochainement dans les domaines de la psychologie, de l'intervention psychosociale et de la criminologie. « Nous nous orientons vers une offre en santé et en éducation, deux domaines qui sont d'importantes forces économiques de la région, explique Dr Lalande. Les développements programmatiques ultérieurs ne se feront pas de façon anarchique ; ils seront toujours très bien campés sur les besoins de la population lavalloise et de la couronne nord, des entreprises et des organisations qui constituent le tissu économique de la région. Nous croyons qu'une université doit demeurer sensible aux besoins du milieu dans lequel elle s'insère. »

À cet égard, la direction du campus Laval prévoit ouvrir une clinique multidisciplinaire dédiée aux interventions psychosociales. Les étudiants, sous la supervision de professeurs, pourront interagir avec la population aux prises avec divers problèmes comme les difficultés d'adaptation scolaire ou la délinquance. Afin de permettre à l'UdeM d'être branchée sur la réalité lavalloise, des liens seront créés avec les organismes communautaires et les établissements de santé de manière à s'inscrire dans un continuum de services.

Moteur économique

« Nous voulons que le campus devienne un acteur de développement de premier plan », mentionne Dr Lalande. En établissant des partenariats avec les entreprises, avec les établissements de santé et d'éducation, avec les institutions, avec les organismes communautaires et culturels et avec une multitude d'agents économiques, le campus Laval pourra remplir sa mission de synergie.

Pour Laval, la présence de l'UdeM sur son territoire aura effectivement d'importantes retombées sur le plan économique. Laval et ses entreprises s'assurent ainsi de disposer d'une main-d'œuvre qualifiée, polyvalente et abondante dans les secteurs qui font sa spécificité. De fait, les étudiants formés sur le territoire lavallois feront fort probablement leur stage à Laval et seront tout aussi probablement engagés par des employeurs lavallois. En outre, la présence d'une université constitue une mesure d'attraction très intéressante pour les entreprises qui voudraient s'implanter à Laval.

Moteur culturel

Le campus Laval veut également déployer un volet culturel, et ce, principalement par le biais de ses Belles Soirées et Matinées où des conférences sur une foule de sujets sont offertes. L'an passé, les activités tenues à Laval ont attiré 7000 personnes. Mentionnons par ailleurs que dans les cartons de l'UdeM se trouvent des projets avec la salle André-Mathieu, avec Gregory Charles et le complexe Podium, avec la Maison des arts de Laval... Bref, le campus Laval deviendra très certainement une plaque tournante pour Laval.

Les personnes désirant obtenir plus d'information sur les programmes qui seront offerts en 2011-2012 au campus Laval sont invitées à la journée portes ouvertes de l'UdeM qui se tiendra le dimanche 14 novembre au 2900, boul. Édouard-Montpetit, à Montréal. Les inscriptions aux programmes lavallois seront ouvertes dès décembre 2010.

Université 
de Montréal

Pour tout autre renseignement sur le campus Laval de l'UdeM, veuillez communiquer avec Mme Gisèle Goudreault, conseillère en communication, au 514 343-6111, poste 0452, ou consulter le site Internet : www.umontreal.ca.



Une tour prestigieuse... et durable !

Au nombre des projets de construction dans la municipalité, on retrouve celui de la Tour St-Martin. L'immeuble de 8 étages et de 11 985 mètres carrés sera situé au cœur du centre financier de Laval et abritera des bureaux d'affaires haut de gamme. Livraison prévue : printemps 2012. Tryco et ARG Devco investissent près de 25 M\$ dans ce qui deviendra le premier immeuble de bureaux doté de l'accréditation LEED à Laval.

MM. Jack Arduini et Steve Vaccaro dirigent le projet de construction de la Tour St-Martin. Le coup d'envoi des travaux sera donné en mars prochain près de la Cité de la Biotech et du Parc industriel Centre. « C'est un secteur en pleine effervescence. En fait, c'est le nouveau centre-ville. Et d'un point de vue géographique, le choix de l'emplacement est très intéressant », expliquent les entrepreneurs.

Un lieu stratégique

L'immeuble sera situé aux abords du plus grand et du plus important boulevard commercial de Laval, le boulevard St-Martin. En plus de se trouver à proximité des principaux hôtels et bureaux gouvernementaux, il aura pour voisins le Centropolis, le mégacomplexe de cinéma et de divertissements Colossus et le nouveau Complexe culturel et sportif de Laval.

« C'est un lieu bien desservi et facilement accessible grâce aux accès autoroutiers de la 15 et de la 440. Et puis, dans quelques années, le secteur pourrait aussi être accessible par métro », précise M. Arduini. L'entrepreneur se réjouit également du haut taux de circulation. « Chaque jour, plus de 40 000 véhicules passent directement en face de l'emplacement de l'immeuble. Sur l'autoroute 15, on en compte plus de 150 000. Par conséquent, la tour aura beaucoup de visibilité », poursuit M. Arduini.

Un immeuble certifié LEED

La Tour St-Martin sera le premier immeuble à bureaux de Laval à recevoir l'accréditation LEED. Un manque qui devait être comblé, selon M. Vaccaro. « Il y a une clientèle pour les constructions LEED. La volonté de s'associer à des projets durables et écologiques est de plus en plus présente du point de vue du leadership d'affaires, explique l'entrepreneur. Avec la Tour St-Martin, on anticipe le besoin. Parce qu'à l'évidence, la demande pour les bâtiments durables est une tendance lourde. »



La Tour St-Martin deviendra, au printemps 2012, le premier immeuble de bureaux doté de l'accréditation LEED.

La notion de bâtiment durable consiste à créer des bâtiments dans le respect de l'environnement et de les munir de technologies vertes. Ainsi, en vue d'obtenir la certification LEED argent, les entrepreneurs de la Tour St-Martin se sont engagés à respecter de nombreux critères au cours de leurs travaux. « Le processus LEED touche toutes les étapes de la construction, expliquent MM. Arduini et Vaccaro. Par exemple, nous aurons recours à l'énergie géothermique et ferons la récupération énergétique de l'eau et de l'air. » La gestion des déchets de construction sera aussi très importante. Par conséquent, le recyclage, le triage et la récupération des matières seront au cœur des opérations sur le chantier.

L'aménagement du site sera aussi pensé de manière à respecter les principes LEED. Celui-ci sera accessible à vélo et des commodités comme des douches seront installées aux étages pour permettre aux cyclistes de bien commencer la journée.

Complicé de mettre en place un chantier LEED ? « C'est comme la sécurité sur le site : ça demande de la planification et de l'organisation. Un bon travail de concertation est aussi nécessaire avec les sous-traitants et les consultants », conclut M. Arduini.



Pour tout renseignement sur la Tour St-Martin, veuillez communiquer avec TRYCO—ARG Devco au 514 564-5116, ou consulter le site Internet : www.latourstmartin.com.



Acquisition, consolidation et expansion pour Corealis

C'était en avril dernier que Corealis, spécialisée dans le développement galénique de produits pharmaceutiques sous forme orale solide, prenait possession de son nouveau centre de recherche dans la Cité de la Biotech. L'acquisition du bâtiment de 3066 mètres carrés lui permettra de poursuivre son plan de développement.

Depuis sa fondation en 2005 par les Drs Yves Roy, Patrick Gosselin et Yves Monget, Corealis a le vent en poupe. En effet, au cours des dernières années, les cofondateurs et leurs 15 employés ont dû refuser certains mandats. Son président Dr Yves Roy explique le succès de l'entreprise: « D'abord, nous sommes très bien nichés. Très peu d'entreprises dans le monde proposent les mêmes services. Surtout, nous avons comme politique de respecter les échéanciers de nos clients. Nous avons ainsi pu nous forger une réputation enviable qui a généré un bouche-à-oreille formidable. »

Les clients de Corealis sont principalement des biopharmaceutiques qui, dans le cadre de recherches fondamentales visant à caractériser des molécules pouvant avoir un effet bénéfique sur certaines pathologies, doivent maintenant créer le « véhicule » des molécules, c'est-à-dire mettre au point la formulation du comprimé ou de la capsule. C'est ici qu'intervient Corealis. Après des études visant à déterminer le meilleur véhicule possible pour la libération des molécules dans le corps humain, l'équipe de chimistes et de pharmaciens procède à la fabrication de lots qui serviront aux études cliniques. Ces lots sont par la suite analysés pour assurer leur efficacité et leur innocuité. Et toutes ces opérations sont maintenant réunies sous un même toit.

Avant son déménagement, Corealis opérait depuis deux sites à Montréal – l'un pour la recherche et l'autre pour la fabrication – tout en faisant appel à des sous-traitants pour les analyses chimiques. Or, l'entreprise ayant pour philosophie de livrer à temps, elle devait assurer une meilleure coordination de ses activités, d'où sa consolidation par l'acquisition du bâtiment du 200, boulevard Armand-Frappier. « Cet édifice a été à l'origine construit pour le développement galénique de produits pharmaceutiques sous forme orale solide et la fabrication des lots pour les études cliniques; elle a toujours conservé cette vocation. De fait, elle correspond parfaitement à nos besoins en termes de superficie,

d'équipement et de logistique. Au départ, nous prévoyions la construction sur mesure d'un centre de recherche dans une autre partie de la ville, mais l'occasion d'intégrer la Cité de la Biotech par l'achat de cet édifice nous a été offerte au bon moment de notre développement. De plus, le site est superbement aménagé. Nous n'aurions pu trouver mieux! » s'exclame Dr Roy.

Grâce à cette acquisition et à la consolidation qu'elle a permise, Corealis sera en mesure de poursuivre sa croissance. « Mais une croissance organisée, nuance le président. Nous ne sommes pas dans une course effrénée aux profits à court terme. Nous voulons continuer à offrir un niveau de service élevé sans compromis et à faire ce que nous aimons. Nous voulons aussi avoir le temps de former nos employés à nos méthodes de travail et à notre philosophie, ce qui peut prendre entre trois et six mois. »

La saine gestion des relations humaines est un pilier important de la philosophie de Corealis. Celle-ci privilégie la responsabilisation des employés qui, grâce à des horaires flexibles, mettent tout en œuvre pour atteindre les objectifs qu'ils se sont eux-mêmes fixés. Car la communication et le compromis est une habitude bien implantée dans l'entreprise. Avant d'accepter un contrat, les dirigeants consultent leur équipe qui détermine si elle pourra respecter l'échéancier. Ce type de gestion remporte manifestement un grand succès, car le taux de roulement des employés est pratiquement nul. « Nous ne voulons pas hypothéquer nos ressources humaines, affirme Dr Roy. Ceci s'applique aussi à nos fournisseurs. Nous nous assurons que tous ceux qui sont en lien avec nous soient heureux: employés, clients, sous-traitants et autres collaborateurs. »

Il semble que le bonheur soit universel, car la jeune entreprise compte des clients un peu partout dans le monde. En effet, 55 % d'entre eux sont américains, 35 % canadiens, et la balance d'Europe, d'Australie et d'Israël. Au cours des prochaines années, Corealis prévoit poursuivre son internationalisation de façon ordonnée. À plus court terme, elle mise sur l'embauche de personnel.



Le nouveau siège social de Corealis Pharma est situé dans la Cité de la Biotech.

COREALIS Pharma



Pour tout renseignement sur Corealis Pharma, veuillez communiquer avec Dr Yves Roy, président, au 450 973-7505, ou consulter le site Internet : www.corealispharma.com.



InterTrade s'impose en Amérique du Nord

Grâce à l'acquisition des actifs de GXS Active Catalog en juin dernier, l'entreprise lavalloise InterTrade Systems est devenue le deuxième plus grand fournisseur privé de services de catalogues électroniques en Amérique du Nord.

InterTrade a fait l'acquisition du produit Active Catalog de la compagnie américaine GXS après la fusion de cette dernière avec son concurrent Inovis. La transaction commerciale renforce la position d'InterTrade dans le marché de la synchronisation d'informations de produits en Amérique du Nord. Elle consolide également la présence d'InterTrade dans le marché des solutions d'intégration B2B pour les entreprises qui souhaitent automatiser les échanges de documents électroniques avec leurs partenaires commerciaux.

« Les grandes chaînes telles que Jean Coutu ou Familiprix échangent des documents avec leurs fournisseurs, explique M. Richard Brossoit, président d'InterTrade. Nous leur fournissons les outils pour faciliter l'échange de documents tels les commandes, les confirmations de commande, les avis de livraison et tout autre document nécessaire aux processus associés à la chaîne d'approvisionnement. » Les outils offerts par InterTrade génèrent des avantages concurrentiels: en plus de minimiser les ruptures de stocks et les ventes manquées, elle permet aux détaillants de disposer des produits les plus appropriés à chacun des marchés.

Selon M. Brossoit, la dernière acquisition d'InterTrade constitue une affaire en or:

« Ça nous positionne de façon très avantageuse. En achetant les contrats de 21 détaillants et 1700 fournisseurs et les actifs du catalogue GXS, InterTrade augmente son volume de clients de façon significative. »



M. Richard Brossoit, président d'InterTrade.

Une vaste clientèle

Aujourd'hui, près de 3000 détaillants et fournisseurs utilisent les solutions de commerce électronique d'InterTrade. Les solutions de catalogue de la compagnie lavalloise permettent maintenant de gérer plus de 85 millions de produits utilisés par un réseau de détaillants prestigieux tels que Neiman Marcus, Nike, I-Tech, Kohl's, Jean Coutu, Familiprix, Aldo, McKesson, Yoplait, Olymel, Sico, Rona, JC Penney et plusieurs autres.

Malgré la place de choix qu'occupe InterTrade au Québec et au Canada, 75% de sa clientèle se trouve aux États-Unis. « Avec l'achat de GXS, une compagnie américaine, on se trouve en fait à acheter sa liste de clients. Plus on a de clients, plus on a de la visibilité. Plus on compte de grandes chaînes parmi nos clients, plus les fournisseurs sont nombreux. Ces mêmes fournisseurs sont donc susceptibles d'intégrer notre technologie. Présentement, on est dans la mire de tous les grands joueurs aux États-Unis », mentionne M. Brossoit.

De la Californie à Laval

InterTrade a vu le jour en Californie en 1996 et a été achetée en 2003 par une trentaine d'investisseurs québécois. La compagnie compte maintenant 30 employés. L'acquisition récente du catalogue GXS devrait permettre de créer près de 12 emplois. InterTrade planifie rapatrier tous ses effectifs à Laval d'ici la fin de l'année 2010. Pour la direction, l'avenir de la compagnie s'allie à une stratégie de croissance organique et par acquisitions. « L'objectif pour les prochains mois est d'intégrer nos nouvelles acquisitions et de maintenir la clientèle existante. Ensuite, on veut vendre nos produits à la nouvelle clientèle. Parallèlement, nous continuerons à appliquer notre stratégie d'acquisitions », précise M. Brossoit.



Pour tout renseignement sur InterTrade Systems, veuillez communiquer avec M. François Hardy, vice-président, ventes et marketing, au 450 786-8933, ou consulter le site Internet: www.intertrade.com.

Mondo aux Olympiques de Londres

Le groupe Mondo, dont la branche canadienne a son siège social à Laval, participera à ses dixièmes olympiades lors des Jeux de Londres 2012. Sa discipline? Fournisseur officiel des surfaces couvrant les pistes d'athlétisme et les terrains de basketball.

En plus de l'équipement, la compagnie italienne fournira un soutien logistique et technique avant et après la tenue des compétitions.

Fondée en 1948, Mondo se spécialise dans la confection de surfaces sportives, de moteurs pour yachts et de ballons à jouer. Elle est aujourd'hui implantée dans 30 pays et commercialise ses produits à travers le monde.



Nouvel intérieur pour le nouveau leader des systèmes intérieurs

Ayant intégré en avril dernier son nouveau siège social de la rue Bernard-Lefebvre dans le parc industriel de l'est de Laval, Systèmes intérieurs Bernard MNJ & Associés compte en faire l'inauguration officielle à l'automne. L'entreprise dispose maintenant d'un vaste terrain de 7155 mètres carrés sur lequel un bâtiment de 1300 mètres carrés répartis sur 2 étages a été érigé.

M. Hugo Bernard, président de Systèmes intérieurs Bernard MNJ & Associés, explique les raisons stratégiques derrière le choix de cet emplacement : « Nous sommes tout près du futur pont de l'autoroute 25 qui nous donnera un accès plus rapide à la Rive-Sud de Montréal dès son ouverture en juillet 2011. Les principaux axes routiers sont aussi à proximité de même qu'un de nos importants fournisseurs, Lefebvre & Benoit. »

Acquisition et intégration

La construction d'un nouveau siège social était en effet rendue nécessaire à l'entreprise, laquelle connaît une croissance soutenue depuis 2003, soit depuis qu'Hugo et Nick Bernard ont pris les rênes de l'entreprise familiale.

En octobre 2009, Systèmes intérieurs Bernard & Associés ont d'ailleurs acquis leur principal compétiteur, Systèmes intérieurs MNJ & Associés. Cette manœuvre a permis à l'acquéreur de percer de nouveaux marchés, en l'occurrence ceux des secteurs public, hospitalier et commercial. En plus de l'expertise de MNJ, l'entente a aussi permis aux frères Bernard de s'approprier la clientèle, le matériel roulant, le pouvoir d'achat, le site Internet et l'expertise de plusieurs employés clés de son ancien concurrent. Aujourd'hui, Systèmes intérieurs Bernard MNJ & Associés s'impose comme le plus important sous-traitant de systèmes intérieurs au Québec.

« Nous sommes maintenant présents dans tous les créneaux de notre industrie, explique M. Bernard. Les clients et entrepreneurs pourront dorénavant compter sur un sous-traitant disposant de toutes les ressources nécessaires, tant matérielles qu'humaines, pour exécuter les contrats, quelle qu'en soit l'envergure. »

Si l'acquisition propulse l'entreprise lavalloise vers de nouveaux sommets, elle apporte aussi son lot de défis, notamment en ce qui a trait à la gestion des ressources humaines. « Notre équipe a doublé. Non seulement ça demande plus d'espace de travail, mais ça requiert aussi une bonne répartition des effectifs en place. Et il faut harmoniser nos méthodes de travail », explique le président de Systèmes intérieurs Bernard MNJ & Associés.

Gestion de la croissance

Systèmes intérieurs Bernard MNJ & Associés prévoit cette année doubler son chiffre d'affaires, passant de 18 à 36 M\$, une augmentation qui, selon toute vraisemblance, deviendra une tendance.



De gauche à droite: Hugo Bernard (président), Marquis Lapointe (associé), Pierre Bernard (fondateur) et Nick Bernard (vice-président).

« Nous avons les infrastructures, l'équipement et le personnel nécessaires pour gérer deux années de croissance sans modifier notre structure interne. Au cours des prochaines années, nous verrons principalement à consolider notre position dans le marché », explique Hugo Bernard. Pour soutenir la croissance de l'entreprise, Systèmes intérieurs Bernard MNJ & Associés mise sur près de 300 employés et prévoit en embaucher plusieurs autres dans les mois à venir.

Spécialisés dans la pose de gypse et le tirage de joints depuis sa fondation en 1977, Systèmes intérieurs Bernard MNJ & Associés offre depuis quelques années toute une gamme de services : divisions métalliques, plafonds suspendus, menuiserie, pose de panneaux de béton léger et d'acrylique, insonorisation, isolation, calcul d'ingénieur, estimation de projet... L'entreprise possède une vaste expertise qu'elle met au service de tous les secteurs – résidentiel, commercial, industriel, institutionnel, privé et public. « Tous les contrats sont importants pour nous, peu importe leur envergure. Nous offrons toujours la meilleure qualité de service », soutient M. Bernard.

Systèmes intérieurs Bernard MNJ & Associés dessert principalement la grande région de Montréal, la couronne nord et la Rive-Sud, mais aussi les Laurentides, la Mauricie et la région de la Capitale-Nationale.



SYSTÈMES INTÉRIEURS
BERNARD & MNJ
ASSOCIÉS INC.

Pour tout renseignement sur Systèmes intérieurs Bernard MNJ & Associés, veuillez communiquer avec M. Hugo Bernard, président, au 450 665-1335, ou consulter le site Internet : www.bernardmnj.com.



Natrix Technologies voit grand !

Spécialisée dans l'implantation de plateformes et de solutions informatiques, Natrix Technologies a le vent dans les voiles. Si bien que l'entreprise lavalloise s'offre de nouveaux bureaux. Quelques 500 000 \$ ont été investis par les actionnaires de Natrix dans l'achat d'un condo commercial, dont la construction a été entreprise à Laval par la firme Madeco. Un espace qui, sous peu, fera office de quartier général pour la jeune et dynamique équipe.

De plus en plus à l'étroit dans son local actuel, Natrix Technologies doublera son espace de travail avec cette propriété située aux abords des autoroutes 13 et 440. « Nous avons choisi de rester à Laval parce que la plupart de nos clients s'y trouvent, explique Éric Rivest, vice-président de Natrix Technologies. Nous avons de bons services d'affaires avec le Centre local de développement (CLD) de Laval. Et puis pour ce type d'acquisition, soit un condo commercial de 280 mètres carrés, il est possible d'obtenir un bon rapport qualité-prix en achetant dans la municipalité. »

S'adapter pour mieux grandir

Fondée en 1998 par M. Patrick Chagnon et Mme Nathalie Bélanger, Natrix Technologies est aujourd'hui en pleine croissance. Éric Rivest, qui s'est depuis joint aux actionnaires, rappelle que le succès n'est pas le fruit du hasard. La recette? « Miser sur une approche client, sur des solutions robustes et un développement d'affaires efficace. Et bien sûr, il faut beaucoup, beaucoup de travail ! »

Les trois actionnaires de Natrix ont toutefois dû faire preuve de flexibilité et d'adaptabilité en cours de route. En 2006, ils décidaient d'implanter un nouveau type de services afin de stabiliser leurs revenus.

En plus des services informatiques traditionnels, Natrix offre désormais à sa clientèle, composée principalement de PME de 25 à 250 postes de travail, une longue liste de services gérés. Parmi ceux-ci, notons la surveillance et le maintien de réseaux, le soutien aux usagers, l'hébergement, la virtualisation d'environnement, le système de sauvegarde de données à distance et la téléphonie IP.

« Nos clients nous demandent d'agir comme leur département d'informatique. Nous nous occupons de soutenir les usagers, d'assurer la sécurité du réseau et des données, de faciliter les communications (courriel, téléphonie, Web), raconte M. Rivest. Par exemple, lorsqu'une panne de serveur survient chez un de nos clients, nous sommes immédiatement avertis par nos équipements de surveillance. Le diagnostic peut se faire la plupart du temps à distance. Souvent, on peut régler le problème sans envoyer de technicien sur place. »

L'ajout des services gérés il y a près de cinq ans a été plus que favorable à l'évolution de l'entreprise: « Ces nouveaux services nous permettent d'optimiser le service offert à nos clients et permettent aussi de maximiser nos profits », précise le vice-président de Natrix.

D'autres défis

Bien que les dirigeants de Natrix Technologies savourent pleinement les succès de leur entreprise, ils entrevoient déjà les prochains défis à relever. Notamment celui d'intégrer à l'équipe les meilleurs éléments disponibles sur le marché et, surtout, de réussir à les retenir. Moins facile à faire qu'il en paraît, considérant la pénurie de main-d'œuvre qualifiée qui sévit présentement dans le milieu de l'informatique.

« La main-d'œuvre qualifiée disponible dans le domaine est rare. Nous nous ajusterons en offrant très prochainement des avantages sociaux à nos employés. Le traitement salarial que nous proposons est aussi très compétitif. Nous voulons que nos employés sentent qu'ils sont appréciés et qu'ils font une différence », précise M. Rivest.

En outre, les projets d'avenir ne manquent pas chez Natrix Technologies. « Nous étudions la possibilité de faire des acquisitions d'entreprises à court et moyen terme. Bien sûr, nous souhaitons augmenter les revenus de nos solutions hébergées et beaucoup d'efforts sont déployés en ce sens, indique M. Rivest. Pour atteindre nos objectifs, nous sommes à revoir nos stratégies de positionnement sur le Web. C'est le moyen le moins coûteux et le plus efficace pour arriver à nos fins. »



M. Éric Rivest, vice-président de Natrix Technologies.



Pour tout renseignement sur Natrix Technologies, veuillez communiquer avec M. Éric Rivest, vice-président, au 450 963-6661, ou consulter le site Internet : www.natrix.info.



Go aux condos commerciaux de Construction Vergo



La nouvelle construction commerciale de Vergo ouvrira ses portes en décembre 2010.

Construction Vergo, une entreprise familiale spécialisée dans le domaine de la construction, s'apprête à mettre en chantier un nouveau complexe professionnel sur les abords de l'autoroute 440 à Laval, à l'angle de la 100^e avenue.

Connue dans la municipalité notamment pour être le grand architecte de la Cité de l'Avenir, un complexe à vocation médicale situé en plein cœur de Laval, Construction Vergo s'affaire aujourd'hui à l'édification d'un nouveau bâtiment de type commercial. « On trouve intéressante l'idée de regrouper dans une même bâtisse des intervenants qui oeuvrent dans des domaines connexes, explique M. Claude Huot, président-directeur général de Construction Vergo. Nous croyons que c'est susceptible de dynamiser les affaires de nos clients. Toutefois, pour ce type de projet, on ne détermine pas à l'avance la vocation du complexe. On préfère s'ajuster à la demande. »

Du bâtiment qui devrait être complété au début décembre, quelques condos sont toujours disponibles. Au total, huit locaux destinés aux professionnels s'ajouteront à l'offre immobilière lavalloise. Le bâtiment de 4000 mètres carrés répartis sur deux étages, érigé dans un secteur stratégique en plein développement, permettra à de jeunes entrepreneurs et PME d'acheter plutôt que de louer leur espace commercial, ce qui, selon M. Huot, constitue un choix d'affaires éclairé: « C'est sûr que le marché est beaucoup plus attrayant qu'il y a cinq ans. Les taux d'intérêt sont bas, donc c'est plus avantageux d'acheter que de louer. Et c'est important pour nous d'aider les jeunes à se lancer en affaires. L'achat d'un condo commercial est assurément un investissement rentable. »

« Ce type de projet est important pour nous, poursuit le président. On veut travailler avec nos clients et répondre le mieux possible à leurs besoins. Ce que nous leur offrons, c'est l'expertise, mais

aussi la possibilité d'être accompagnés dans les différentes étapes de la réalisation du projet à partir des plans préliminaires jusqu'au service après-vente. On construit sur mesure les locaux dont ils ont besoin pour assurer le développement de leurs affaires. »

Construction Vergo, une entreprise cumulant plus de 30 années d'expérience dans le domaine de la construction, est détenue par quatre actionnaires, dont M. Claude Huot. Ces derniers, ainsi que leurs employés, s'investissent de près dans leurs projets, qu'ils soient de nature commerciale, institutionnelle, industrielle ou résidentielle, qu'ils fassent appel aux technologies vertes ou aux systèmes d'énergie traditionnels.

Construction Vergo, un des leaders dans le domaine de la construction au Québec, offre plusieurs formules à ses clients : clé en main, construction sur mesure, gestion de projet, gestion de construction. À ce jour, l'entreprise a réalisé plus de 350 projets à travers la province pour des entreprises manufacturières, des chaînes de distribution alimentaire, des établissements commerciaux, des institutions d'enseignement et des complexes sportifs. Parmi ses clients : le Cirque du Soleil, Métro, IGA, Jean Coutu, Pharmaprix, la SAQ, etc.

Forte d'une tradition d'innovation, comme en témoignent son blogue et les nombreux articles sur divers aspects du domaine de la construction qui y sont régulièrement publiés, Construction Vergo continuera, au cours des prochaines années, à multiplier les efforts pour créer des espaces de partenariat avec sa clientèle.



Pour tout renseignement sur Construction Vergo, veuillez communiquer avec M. Claude Huot, président-directeur général, au 450 967-2220, ou consulter le site Internet : www.construction-vergo.com.

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

Logo FSC ici

AUTOMNE 2010
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