

ENTREPRENEURS

Bienvenue chez vous

Dans Les Moulins, le tissu économique est tricoté serré. L'accueil et le soutien fournis aux entrepreneurs par la communauté des affaires et l'équipe du CLDEM, en étroite collaboration avec les autorités municipales, contribuent à créer un environnement favorable à la croissance et à la compétitivité des entreprises. Matière grise, expérience et solidarité sont au rendez-vous pour stimuler les réussites. Témoignages...



2 CT ZOOM
Poser un regard neuf
sur les infrastructures



2 SÉCURITÉ GMR
Innover, améliorer,
commercialiser



3 COMITÉ VIGIE
Jouer cartes sur table

3 PLASTICASE
Téléportation
réussie



LE BULLETIN D'INFORMATION
ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

Direction



Terrebonne et Mascouche Destination entraide!

Pôle de développement à la jonction de la métropole et de Lanaudière, la MRC Les Moulins bénéficie d'un emplacement de choix sur le plan des accès routiers et de la main-d'œuvre. À ces facteurs de localisation gagnants s'ajoute une façon de faire distinctive prisée des entrepreneurs.

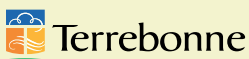
Terrebonne et Mascouche mettent tout en œuvre pour accueillir les entreprises et soutenir leur développement. *Direction* vous livre quelques-uns des nombreux témoignages d'entrepreneurs illustrant ce partage des compétences, preuve de la passion de toute une communauté pour la réussite.

L'équipe du CLDEM met les ressources du milieu à votre disposition et vous aide à en tirer le maximum. Prenez vous aussi la *Direction* de Terrebonne et de Mascouche et laissez-nous vous guider dans ce monde de possibilités.

Claude Robichaud
Directeur général



UNE AFFAIRE DE
COMPÉTENCES



Direction est imprimé à 72 000 exemplaires par Transcontinental Média et inséré dans le journal *Les Affaires*, édition du 3 octobre 2009.
Production: Centre local de développement économique des Moulins

www.cldem.com

450 477-6464



« Le CLDEM a été là à toutes les étapes... », affirme Alain Lortie, président de CT Zoom, compagnie innovatrice par excellence qui a développé la technologie PortaZoom, une unité d'inspection révolutionnaire pour l'inspection des infrastructures.

CT Zoom

Poser un regard neuf sur les infrastructures

En 1997, Alain Lortie, alors sans emploi, s'inscrit à un programme régional de la Société d'aide au développement des collectivités (SADC). Son profil d'entrepreneur est immédiatement repéré.

Son plan d'affaires convainc le Centre financier aux entreprises Les Moulins de Desjardins qui lui accorde la marge de crédit et le fonds de roulement nécessaires pour démarrer son projet: commercialiser une caméra à téléobjectif pour l'inspection des infrastructures.

En 2004, l'entreprise doit revoir le design de sa technologie pour l'adapter aux besoins du marché. M. Lortie se présente devant le Comité vigie du CLDEM, qui l'aiguille vers un programme d'encadrement stratégique afin de l'aider à conceptualiser son projet.

Grâce à cette expertise, l'entreprise obtient un premier financement de 50 000 \$ du CLDEM en 2005 pour développer le produit, puis de 300 000 \$ du FIER Les Moulins, en 2008, pour le commercialiser.

« Le CLDEM a été là à toutes les étapes. Il offre une expertise qui permet à l'entrepreneur de présenter un bon dossier aux institutions financières en l'aidant à garder le *focus* sur ses forces », indique Alain Lortie, président de CT Zoom. « Il agit comme pivot en donnant accès à l'ensemble des intervenants qui peuvent soutenir un projet. »



« Quand on démarre, on n'a pas toujours les moyens de se payer les services de conseillers. Avec le CLDEM, on obtient un appui de qualité et l'accès à un réseau de spécialistes qui peuvent nous fournir une aide essentielle dans les étapes de développement d'une entreprise », souligne le président de Sécurité GMR, Gaétan Jetté.

Sécurité GMR

Innové, améliorer, commercialiser

Revoir ses processus de production de fond en comble peut amener des gains appréciables dans l'entreprise. Sécurité GMR, un concepteur de systèmes de sécurité industrielle, a réussi à améliorer de 40 % sa productivité en révisant toutes ses opérations, de l'administration à l'image corporative.

Les intervenants locaux ont fourni du soutien en matière de conseils et de financement. Ils ont également aidé la compagnie à établir une stratégie pour percer le marché américain.

« Cette réflexion nous a conduits à cibler les sièges sociaux américains, en participant aux salons spécialisés », illustre Gaétan Jetté, président de l'entreprise.

L'aide financière fournie par les divers paliers gouvernementaux a permis d'embaucher des ingénieurs et des directeurs des ventes seniors. Avec son système de retenue vedette, le Power Chock, Sécurité GMR contribue à améliorer considérablement la sécurité des quais de chargement.

Comité vigie Jouer cartes sur table

Réunir une fois par mois les principaux intervenants économiques de la région autour d'une table pour recevoir les entreprises porteuses d'un projet: il fallait y penser.



« Les problématiques touchent à plus d'une fonction de l'entreprise. En travaillant main dans la main, on étend la réflexion à l'ensemble de ces besoins et on propose un plan d'intervention global pour relever les défis », souligne Pierre Daviault, commissaire industriel du CLDEM.

Le Comité vigie du CLDEM regroupe des représentants du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, direction de Lanaudière, d'Emploi-Québec Terrebonne, d'Investissement Québec, du Conseil national de recherche du Canada et de Développement économique Canada.

Le but: simplifier les démarches aux entrepreneurs et favoriser l'échange d'expertises entre les intervenants.

« C'est aussi un œil externe qui pose des questions et apporte des précisions sur certaines orientations. Il permet à l'entrepreneur de découvrir des aspects auxquels il n'aurait peut-être pas songé », déclare Pierre Daviault, commissaire industriel et coordonnateur du comité.

Le groupe intervient à toutes les étapes du développement d'une entreprise, du démarrage à la croissance en passant par l'innovation. Il offre du soutien sous forme de conseils et de financement, en donnant accès à divers fonds gouvernementaux ainsi qu'à du capital de risque.



« Sans soutien local, nous n'aurions pas été capables de nous développer à cette vitesse », estime le président de Nita Équipements de pointe et un service hors pair lui ont permis de développer des liens privilégiés avec les chefs de file de l'imprimerie et de se tailler une place de choix dans l'industrie de l'étiquetage.

NITA Équipement Recentrer la stratégie d'affaires

Lorsque Normand Lord achète Nita Équipement, une entreprise d'équipements pour les imprimeries, en 2002, il se trouve devant un défi de taille. Il faut redresser la situation financière et rendre la ligne de produits plus compétitive.

L'entrepreneur rencontre le Comité vigie du CLDEM.

« J'ai présenté mon projet et les intervenants locaux m'ont offert de l'aide, là où ils le pouvaient, directement autour de la table », évoque le président.

Un exercice qui est devenu une habitude bien ancrée chez le dirigeant. « Chaque année, je refais mon plan d'affaires et le comité me dit où il peut m'aider. C'est une aide très importante pour mon entreprise, qui fait beaucoup de recherche et développement et qui a besoin de développer des marchés aux États-Unis. »

En 2005, lorsqu'il acquiert Xpropac Technologies, une entreprise spécialisée dans l'étiquetage, M. Lord bénéficie à nouveau du soutien local, notamment sur le plan des ressources humaines: révision des échelles salariales, amélioration de la gestion du personnel, organisation de formations. « Nous avons grandi vite. Nous n'avons pas eu le temps de penser à tous ces aspects. Cela a apporté un nouveau souffle à l'entreprise. »

Depuis 2002, Nita Équipement a triplé son chiffre d'affaires. Ses ventes aux États-Unis représentent aujourd'hui 70% de ses revenus.



« Le CLDEM nous a aidés à cheminer à travers le processus, des terrains potentiels pour implanter la nouvelle usine aux aides gouvernementales disponibles. Il a su identifier toutes les problématiques qui s'appliquaient à notre projet », mentionne Jean-Pierre Grenier, président de l'entreprise.

Plasticase : téléportation réussie

En 2003, Plasticase fait face à un défi majeur: regrouper ses deux usines situées à une centaine de kilomètres de distance, l'une à Berthierville, l'autre à Montréal. « Terrebonne se trouvait à mi-chemin entre les deux. C'était une bonne solution pour nos employés », déclare Jean-Pierre Grenier, président de l'entreprise.

Dix-huit mois après les premières démarches, les employés s'installaient dans les nouvelles installations, un investissement de cinq millions de dollars dans le parc industriel de Terrebonne.

La réussite de cette relocalisation était essentielle au développement des activités de l'entreprise, qui se spécialise dans la conception et la fabrication de mallettes pour la présentation d'échantillons depuis 1996.

Elle a développé une ligne de produits très prometteuse: la Nanuk, une mallette professionnelle résistante à l'eau et aux chocs pour des utilisations tout-terrain dans des conditions extrêmes.

Les ventes se font à 98% à l'exportation: États-Unis, Australie, Japon, Russie... Ces mallettes dignes de James Bond voyagent à travers le monde.

Les utilisations de ce produit de niche sont parfois des plus inattendues. Lors du visionnement de la dernière édition de Star Trek, Jean-Pierre Grenier a eu la surprise de constater que sa mallette était utilisée dans plusieurs scènes du film!

Pas si étonnant, puisque le design d'origine des produits revient à Michel Dallaire, le concepteur du BIXI.

« Le développement des mallettes tout-terrain représente un développement majeur pour notre entreprise. La planète est notre marché. Il existe peu de concurrents et nous avons un produit supérieur à tout ce qui peut exister », souligne M. Grenier. Résultat: une douzaine de nouveaux formats devraient venir enrichir la gamme d'ici un an ou deux.



Un retraité dans l'action

Pour Jean-Marc Brien, l'heure de la retraite n'a pas mis un terme à la passion pour les affaires. L'ancien propriétaire d'une grande quincaillerie à Mascouche continue à contribuer à l'essor économique de la région en aidant les jeunes entrepreneurs à déployer leurs ailes et en investissant dans des projets auxquels il croit.

Mentor, investisseur, promoteur : Jean-Marc Brien porte tous ces chapeaux avec le même bonheur. À la suite de la vente de l'entreprise familiale, en 2005, après trente-six ans en affaires dans la région, l'entrepreneur n'a pas mis au rencart son réseau.

Lorsque la chambre de commerce l'a approché pour faire du mentorat auprès de la relève, il n'a pas hésité une seconde. Même enthousiasme quand le CLDEM lui a demandé de se joindre au groupe d'investisseurs du Fonds d'intervention économique régional (FIER).

« Cela me plaît, car cela me permet de rester en contact avec le milieu des affaires. L'intérêt de s'investir de la sorte est considérable. On continue à apprendre, on s'enrichit chaque jour », témoigne l'homme d'affaires, qui intervient actuellement à titre de mentor pour deux jeunes entrepreneurs.

L'occasion de transmettre son expérience, mais aussi de renouer avec l'enthousiasme des débuts. « Ils ont des doutes qu'ils ont besoin de confier. Je suis passé par les mêmes questionnements, je peux donc les rassurer et leur dire que c'est normal. »

Avec les neuf autres investisseurs du FIER, M. Brien analyse les dossiers de demande de capital de risque, le tout bénévolement. Rencontres avec les entrepreneurs, visites d'entreprises, identification des besoins : la mission consiste à détecter les « success stories » de demain.

L'homme d'affaires retire une grande satisfaction de son engagement dans la communauté.

« Le CLDEM est très bien structuré. C'est une organisation qui fait preuve de beaucoup d'intégrité et de professionnalisme. J'aurais aimé qu'un tel soutien existe lorsque j'étais en affaires » de dire Jean-Marc Brien, retraité, investisseur et mentor.



De nouveaux espaces sur mesure dans le parc industriel de Mascouche

Convoité en raison de sa localisation, le parc industriel de Mascouche offre de belles occasions à saisir. Deux promoteurs de la région, Bernard Anctil et Jean-Marc Brien, se sont portés acquéreurs de trois lots de terrains où ils commenceront dès cet automne la construction d'un vaste édifice locatif.

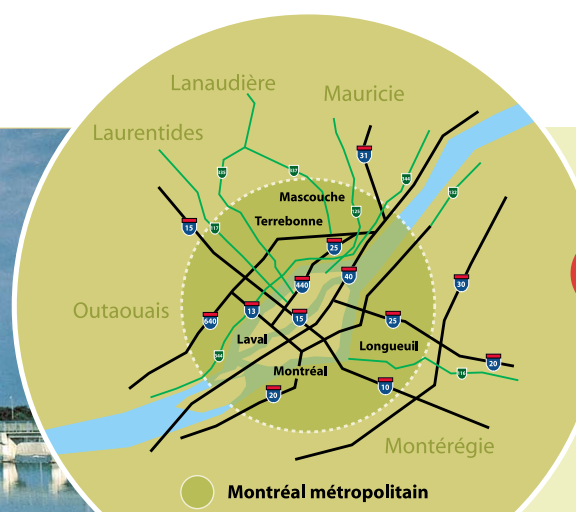
Propriétaires de plusieurs édifices industriels dans la région, les deux promoteurs ont acquis récemment 285 000 pieds carrés de terrain dans le parc industriel de Mascouche.

Le bâtiment de 85 000 pieds carrés sera de facture moderne, tout de brique et d'acier.

Selon Jean-Marc Brien, l'immobilier industriel ne souffre pas de la crise dans la région. « Les gens attendent d'être sûrs que le ciel soit dégagé pour se lancer dans des opérations, mais on sent indéniablement que l'intérêt est là », indique-t-il.

La localisation du parc industriel de Mascouche, à proximité de la nouvelle sortie de l'autoroute 25 et de l'autoroute 640, non loin du site retenu pour la future gare du train de l'Est et bénéficiant de l'installation du nouveau poste régional de la Sécurité du Québec, contribue à susciter l'intérêt des entreprises à la recherche d'un emplacement pour s'installer.

Pour plus de détails sur l'ensemble des espaces disponibles à Terrebonne et à Mascouche, appelez **Caroline Tremblay** au **450 477-6464**, poste 234.



Centre local de développement économique des Moulins

CLDEM

Terrebonne Mascouche

CLDEM, 2500, boulevard des Entreprises

Terrebonne (Québec) J6X 4J8

Tél. : 450 477-6464 • Téléc. : 450 477-9573

Courriel : info@cldem.com

Internet : www.cldem.com