

# Prix

# Performance PME

Une commandite de  
**CDP Capital**  
Caisse de dépôt et placement  
du Québec

LES **AFFAIRES**

## Huit PME modèles

Le journal LES AFFAIRES est fier de vous présenter la 2<sup>e</sup> édition des *Prix Performance PME*.

Ces prix sont accordés pour reconnaître la contribution des PME au développement économique du Québec et à la diversification de son tissu industriel.

Le Québec ne manque pas de PME qui s'affirment par leur croissance, leur créativité, leur succès sur les marchés étrangers.

En lisant les profils de ces PME, vous verrez qu'elles sont dirigées par des entrepreneurs qui ont de la vision, de l'audace et de la détermination. Nous les retrouvons dans les domaines les plus divers, utilisant souvent des technologies de pointe.

Nos lauréates ont été choisies par un jury indépendant parmi les 44 finalistes sélectionnées à partir de la base de données du journal LES AFFAIRES. Au moment des délibérations, le jury avait en mains les derniers résultats connus pour la croissance des revenus et de l'emploi.

Les lauréates des catégories Entreprises manufacturières et Entreprises de services ont été choisies pour la croissance de leurs revenus et des emplois qu'elles fournissent. Quant aux entreprises gagnantes de la catégorie Exportation, elles ont été sélectionnées pour leur performance sur les marchés étrangers. Enfin, les lauréates du secteur Technologies ont été sélectionnées pour leur apport technologique.

Jean-Paul Gagné  
Éditeur

## LES ENTREPRISES LAURÉATES 2002

MANUFACTURIÈRE - GRANDE PME  
Bétons Préfabriqués du Lac

MANUFACTURIÈRE - PETITE PME  
Doucet Machineries

SERVICES - GRANDE PME  
Nexxlink Technologies

SERVICES - PETITE PME  
Motovan Corporation

TECHNOLOGIES - GRANDE PME  
Commerce SureFire

TECHNOLOGIES - PETITE PME  
Repérage Boomerang

EXPORTATION - GRANDE PME  
Forensic Technology

EXPORTATION - PETITE PME  
Giro

## LE JURY



(de gauche à droite)

**Yvon G. Perreault**  
Professeur, École des sciences  
de la gestion, UQAM

**Marc Perron**  
Président, Jeune Chambre  
de commerce de Montréal

**Gilles Taillon**  
Président, Conseil du Patronat du Québec

**Nicole Beaudoin**  
Présidente-directrice générale,  
Réseau des femmes d'affaires du Québec

**Gilles St-Pierre**  
Directeur de l'Institut d'entrepreneuriat  
de la Faculté des sciences de l'administration,  
Université de Sherbrooke

**Sylvie Ratté**  
Directrice de la recherche et  
économiste en chef, Fédération canadienne  
de l'entreprise indépendante

**Jacques Fortin**  
Directeur du Centech,  
École de technologie supérieure

**Serge Audet**  
Vice-président aux opérations et aux relations  
avec les chambres affiliées,  
Chambre de commerce du Québec

**José Jacome**  
Vice-président,  
développement & communications,  
Manufacturiers et exportateurs du Québec

PRÉSIDENT DU JURY  
**Louis-Jacques Filion**  
Directeur de la Chaire  
d'entrepreneurship Maclean Hunter,  
professeur titulaire, HEC

## LA PASSION DE L'EXCELLENCE

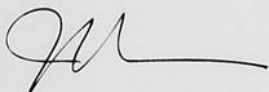
Chez CDP Capital, le gestionnaire de fonds de la Caisse de dépôt et placement du Québec, nous reconnaissons l'importance des acteurs locaux et la nécessité de leur fournir tout le soutien dont ils ont besoin en mettant à leur disposition les outils nécessaires à leur croissance et à leur succès.

Le **Prix Performance PME** est une belle occasion de souligner les réalisations remarquables de plusieurs entreprises et permet de mettre en valeur la créativité, l'engagement et l'audace de ceux et celles qui contribuent à la croissance économique des diverses régions du Québec.

Une reconnaissance qui se veut un encouragement à continuer le travail accompli par ceux et celles qui s'engagent résolument sur la voie de l'excellence, franchissant les obstacles comme autant de victoires.

Toutes mes félicitations aux lauréats. Votre réussite vient confirmer le rôle déterminant que joue l'entrepreneurship dans notre société. Un gage de vitalité qui se traduit par la volonté d'aller au bout de ses passions, au sommet de l'excellence.

Le président du conseil et directeur général de la CDP et président du conseil de CDP Capital



Jean-Claude Scraire



## PARTENAIRE STRATÉGIQUE DES PME PERFORMANTES

Je tiens à féliciter chaleureusement les PME qui ont participé au **Prix Performance PME**. Sources d'inspiration et d'encouragement dans un contexte économique exigeant, ces entreprises démontrent hors de tout doute qu'avec de la persévérance, du leadership et de l'imagination, il est toujours possible de tirer son épingle du jeu et de profiter d'occasions d'affaires intéressantes.

Afin de répondre aux besoins des PME et des grandes entreprises dynamiques, CDP Capital, par le biais de sa division CDP Capital-Placements privés, propose aux dirigeants d'entreprises un levier stratégique à tous les niveaux.

Elle a élaboré une vaste gamme de produits et services financiers, allant du financement traditionnel à des participations au capital-actions. Son offre couvre la plupart des secteurs de l'activité économique.

De plus, CDP Capital met à la disposition des entrepreneurs des équipes de conseillers expérimentés. Enfin, elle offre un accès privilégié à son grand réseau d'affaires québécois et international.

CDP Capital s'adresse aux entreprises qui présentent de bonnes perspectives de rendement et elle les accompagne tout au long de leur cycle de vie. Les PME en démarrage et en croissance peuvent bénéficier d'une expertise financière et de précieux conseils en gestion. Les entreprises matures peuvent recevoir un solide coup de main pour leurs projets d'expansion, de fusion et d'acquisition ou d'implantation à l'étranger. Les dirigeants de sociétés qui font face au défi de la relève peuvent bénéficier de soutien au transfert de propriété entre générations.

Bref, CDP Capital investit et s'investit plus que jamais dans la croissance des PME.



Claude Séguin  
Président  
CDP Capital - Placements privés



# BPDL

## Une croissance solide

**Q**u'ont en commun le nouveau projet immobilier Les Sommets sur le Fleuve de l'Île des Soeurs et le tunnel autoroutier en

construction sous la ville de Boston ? Le béton utilisé dans ces projets d'envergure provient de Bétons Préfabriqués du Lac (BPDL), d'Alma au Lac-Saint-Jean.

BPDL a développé une expertise dans le design, la fabrication et l'installation de pièces de béton architecturales et structurales, utilisées pour les bâtiments en hauteur et pour les ponts, les viaducs et les stationnements. La société a aussi développé un béton renforcé de fibre de verre. Ce béton a l'avantage d'être plus léger; BPDL est la seule à produire ce type de béton au Québec.

« On a des handicaps ici. On est loin des grands centres et le transport coûte cher. Nous nous sommes donc concentrés sur les projets à valeur ajoutée. Plus le projet est complexe, plus il nous intéresse », souligne André Bouchard, président de l'entreprise fondée en 1976.

La société réalise 89 % de son chiffre d'affaires à l'extérieur du Québec, principalement aux États-Unis. « La demande de béton préfabriqué architectural est plus forte aux États-Unis. On est chanceux car on travaille sur de gros projets, comme le tunnel de Boston. Au Québec, c'est surtout le béton structural qui est populaire », explique l'entrepreneur de 65 ans.

BPDL fournit le béton utilisé pour les murs et les plafonds du tunnel qui s'étend sur une dizaine de kilomètres sous Boston. Son mandat, d'une durée de trois ans, se termine cette année. Selon M. Bouchard, le projet aura nécessité 1 500 voyages de blocs de béton par camion.

La PME a enregistré une croissance fulgurante l'année dernière. Ses ventes ont bondi de 96 %, passant de 28,2 M\$

à 55,4 M\$ entre 2000 et 2001. « Pour nous, cette croissance est normale. Elle fait partie de notre plan d'action », dit modestement M. Bouchard.

Pour satisfaire la demande, la société compte sept usines de production; six au Québec et une, en partenariat, au Brésil. Christine Bouchard, la fille de M. Bouchard, est directrice de cette usine. Le fondateur de l'entreprise peut aussi compter sur ses fils, Guy et Robert, pour assurer la relève. « On est une belle gang d'entrepreneurs ! » lance fièrement M. Bouchard, dont le frère Gaétan est à ses côtés depuis le premier jour.

### UN SOUCI DE L'EXCELLENCE

BPDL compte 250 employés au Québec. « Notre philosophie est de former nos employés pour qu'ils deviennent des professionnels dans leur domaine. On a notre école et nos employés suivent des cours durant toute l'année. Notre force, c'est l'expertise de notre service technique avant, pendant et après la réalisation d'un projet. »

De plus, BPDL construit au coût de 800 000 \$ un laboratoire de recherche pour améliorer ses produits et ses façons de faire. La construction d'une usine spécialisée dans la production d'ancrages d'acier est également prévue à l'agenda.

En octobre 2000, l'entreprise a reçu un prix prestigieux – le PCI Design Award – pour la meilleure réalisation en Amérique du Nord, dans la catégorie Habitation structurée. BPDL a été récompensée pour le projet de l'hôtel Hilton, de l'aéroport de Boston. La société a reçu un prix similaire au Brésil, pour le projet de l'ambassade canadienne.

*Texte : Renée Claude Simard*



**ANDRÉ BOUCHARD** : « PLUS LE PROJET EST COMPLEXE, PLUS IL NOUS INTÉRESSE. »

PHOTO : STEEVE TREMBLAY

SECTEUR D'ACTIVITÉ :  
Pièces de béton préfabriqué

EMPLOYÉS :  
2000 : 225  
2001 : 250

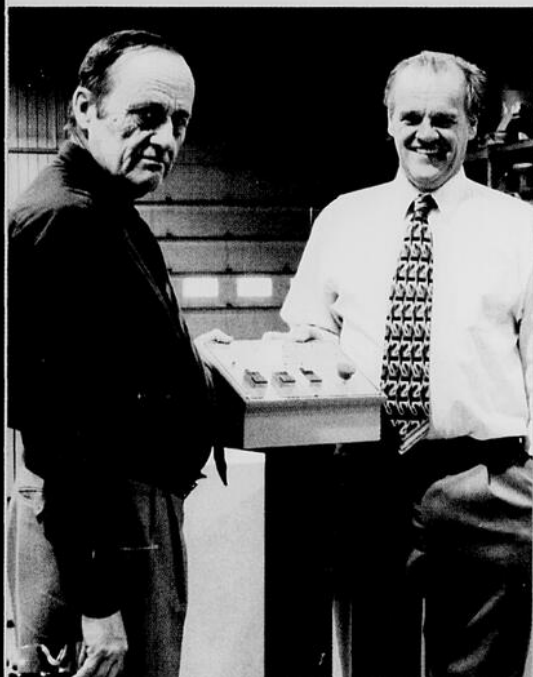
CHIFFRE D'AFFAIRES :  
2000 : 28 218 000 \$  
2001 : 55 373 000 \$

ANNÉE DE FONDATION : 1976

SITE WEB : [www.bpdlnet](http://www.bpdlnet)

# DOUCET MACHINERIES

## Une référence en Amérique du Nord



**ÉLIEUDE PELLETIER, PRÉSIDENT, ET GILLES DOUCET, FONDATEUR, MISENT SUR DES NICHES DE MARCHÉ SPÉCIALISÉES.**

PHOTO : JEAN-GUY PARADIS

**SECTEUR D'ACTIVITÉ :**  
Machinerie pour le bois ouvré

**EMPLOYÉS :**  
2000 : 152  
2001 : 180

**CHIFFRE D'AFFAIRES :**  
2000 : 14 400 000 \$  
2001 : 22 000 000 \$

**ANNÉE DE FONDATION :** 1974

**SITE WEB :**  
[www.doucetinc.com](http://www.doucetinc.com)

**C**hef de file en Amérique du Nord des systèmes intégrés de bouvetage pour l'industrie du bois de plancher, Doucet

Machineries a acquis une solide réputation pour la qualité, l'ingéniosité de ses designs, la fiabilité et la durabilité de ses produits.

La PME de Daveluyville, dans le Centre-du-Québec, fabrique une vaste gamme de machineries pour les industries du meuble, du bois de plancher et des portes et fenêtres. Avec ses 180 employés, Doucet est la plus grande entreprise canadienne à oeuvrer dans le domaine de la machinerie destinée à la seconde transformation du bois.

« On est une référence en Amérique du Nord parce qu'on offre une gamme complète de machines. On essaie d'avoir des niches de marché spécialisées dans lesquelles on met à contribution notre expertise. On fait beaucoup de projets à valeur ajoutée », dit Élieude Pelletier, président de Doucet.

« De plus, on fait affaire avec d'excellents distributeurs. Ils sont capables de bien comprendre les besoins des clients, ce qui nous permet d'adapter parfaitement nos machines en conséquence », ajoute-t-il.

#### CAP SUR LE SAVOIR-FAIRE ET LA QUALITÉ

Fondée par Gilles Doucet en 1974, la PME a connu un excellent exercice financier en 2001 : ses ventes ont grimpé à 22 M\$ par rapport à 14,4 M\$ en 2000, une hausse de 53 %.

« Notre croissance découle de notre capacité à faire des projets clés en main, grâce à l'expertise de notre personnel. On se démarque évidemment par la qualité de notre machinerie et par nos délais de livraison », dit M. Pelletier, qui s'est joint à l'entreprise en 1985.

Mais pour la première fois dans l'histoire de Doucet Machineries, M. Pelletier s'attend à une baisse du chiffre d'affaires en 2002. « On attribue ce recul au ralentissement économique. Les gens sont plus nerveux et prudents dans leurs investissements. Ils ont des besoins mais les projets prennent énormément de temps à se réaliser. »

Et il y a également le fameux conflit sur le bois d'oeuvre avec les États-Unis. « On a deux projets de produits à valeur ajoutée sur la table. Mais les gens attendent de voir ce qui va arriver. Ils veulent s'assurer que leurs produits ne seront pas touchés et que les taxes ne seront pas trop élevées », explique M. Pelletier.

Doucet profite donc de cette période pour consolider ses bases et faire du développement. « Étant donné qu'on vit une période plus calme, on se concentre à raffiner la conception de nos machineries. »

Conscients des difficultés qu'éprouvent les entreprises familiales à survivre au passage de la première à la deuxième génération, les dirigeants de Doucet Machineries préparent le terrain.

« M. Doucet et moi avons amorcé la planification de la relève depuis longtemps. Nos deux fils sont devenus actionnaires. Ils étaient intéressés et compétents dans leur domaine. La relève est en formation. »

Danny Pelletier est directeur général de Doucet Victo, une usine construite à la fin de l'année 2000 à Victoriaville qui a nécessité un investissement de 1 M\$. Pascal Doucet s'occupe du service après-vente.

Outre les familles Doucet et Pelletier, une société de placement en entreprise québécoise (SPEQ) complète l'actionariat de Doucet Machineries.

*Texte : Renée Claude Simard*

# NEXXLINK TECHNOLOGIES

## L'avenir est dans l'impartition

**P**ourquoi acheter alors qu'il est souvent plus simple et économique de louer ? C'est en se basant sur ce vieux principe que Nexxlink Technologies entend bâtir son succès : elle a misé sur l'impartition pour offrir des services informatiques qui répondent aux besoins des PME.

En effet, il y a quelques années, Karol Brassard, président du conseil et chef de la direction de Nexxlink, a constaté une incongruité : « Aucune compagnie ne fait l'installation et l'entretien de ses propres photocopieurs; tout le monde règle plutôt ça avec une compagnie spécialisée. Mais en informatique, c'est le contraire. Les entreprises font tout à l'interne, réinventent la roue continuellement et brûlent de l'argent. »

M. Brassard a donc tiré les conclusions qui s'imposaient et, avec son équipe, a mis au point une solution parfaitement standardisée qui peut faire l'affaire de presque toutes les PME dont les besoins vont de 20 à 1 000 postes informatiques. Le tout est servi à distance selon le mode de fourniture de services d'applications (ASP selon l'acronyme anglais). L'entretien est également effectué à distance et l'entreprise loue l'ensemble pour des frais mensuels fixes.

« On offre les logiciels, les équipements et le service, incluant la livraison des applications, à partir de notre centre de données, explique M. Brassard. Dans certains cas, on va exploiter les serveurs dans les locaux du client, mais le plus souvent, ses employés ont seulement un PC relié à nos centres de traitement par un lien Internet à haute vitesse. »

À cela s'ajoute une garantie de niveau de service de 99,7 %. « Le 0,3 % qui manque, ce sont les périodes de deux heures d'entretien qu'on se réserve,

habituellement le dimanche matin très tôt quand personne n'est au travail. »

### AVOIR PLUS EN PAYANT MOINS

La formule d'impartition de l'entreprise montréalaise permet à ses clients d'obtenir une solution beaucoup plus élaborée que tout ce qu'ils auraient pu faire avec les moyens du bord. Ne serait-ce qu'au chapitre de la sécurité – une grande lacune en informatique dans les entreprises –, Nexxlink offre une solution intégrée que bien peu de PME sont en mesure d'égaliser.

L'avantage se reflète aussi dans les coûts. Les économies d'échelle qui résultent de la standardisation des produits et des applications se traduisent par des épargnes qui représentent de 30 % à 40 % des coûts impliqués par une solution développée à l'interne, selon M. Brassard.

« On pense que c'est un modèle qui va lever au cours des prochaines années et qui représente un potentiel de plusieurs milliards de dollars », dit-il. La visibilité d'une telle solution va être rehaussée du fait que quelques compagnies de téléphonie, avec lesquelles Nexxlink collabore à l'occasion, envisagent d'offrir un service équivalent.

Pour l'instant, on ne peut cependant pas parler d'un raz-de-marée.

« Le cycle de vente est très long », constate M. Brassard. Sur des revenus de 63,5 M\$ l'an dernier, la solution Nexxpack représentait une part de 11 M\$, soit un peu plus de 17 %.

Un des principaux obstacles à surmonter tient aux responsables d'informatique à l'intérieur des compagnies, qui ne voient pas tous cette solution d'un très bon œil.

*Texte : Yan Barcelo*



**KAROL BRASSARD :** « PEU DE GENS ONT DÉVELOPPÉ UNE SOLUTION QUI EST FACILE D'APPROCHE. C'EST CE QUI CONSTITUE NOTRE VALEUR AJOUTÉE UNIQUE. »

PHOTO : JEAN-GUY PARADIS

**SECTEUR D'ACTIVITÉ :**  
Services-conseils  
en technologies  
de l'information

**EMPLOYÉS :**  
2000 : 170  
2001 : 250

**CHIFFRE D'AFFAIRES :**  
2000 : 56 173 000 \$  
2001 : 63 540 000 \$

**ANNÉE DE FONDATION :** 1977

**SITE WEB :** [www.nexxlink.com](http://www.nexxlink.com)

# MOTOVAN CORP.

## Un as de la distribution



**JAMES PALADINO** : « MOTOVAN EST HABITUÉE À DES TAUX DE CROISSANCE AGRESSIFS, SOIT 25 % AU COURS DES ANNÉES PRÉCÉDENTES. C'EST CE QUE L'ON PRÉVOIT POUR 2002. » PHOTO : J-G PARADIS

**SECTEUR D'ACTIVITÉ :**  
Distribution de pièces  
pour véhicules récréatifs

**EMPLOYÉS :**  
2000 : 110  
2001 : 140

**CHIFFRE D'AFFAIRES :**  
2000 : 50 000 000 \$  
2001 : 75 000 000 \$

**ANNÉE DE FONDATION :** 1980

**SITE WEB :** [www.motovan.com](http://www.motovan.com)

**P**assionné de sports motorisés et par le monde des affaires, James Paladino, président de Motovan Corporation, joint l'utile à l'agréable.

L'entreprise qu'il dirige importe et distribue annuellement plus de 100 000 pièces et accessoires destinés aux motocyclettes, aux véhicules tout-terrains (VTT) et aux motoneiges.

« Je fais beaucoup de moto. J'ai aussi fait mon MBA. Quand on a une opportunité de combiner nos deux passions, c'est le bonheur », souligne le jeune homme de 34 ans, qui détient également une licence de pilote d'avion.

Leader canadien des grossistes indépendants, Motovan distribue ses produits à plus de 2 000 concessionnaires au Canada et 4 000 aux États-Unis. Elle développe également de nouveaux produits. « On offre une gamme très complète de produits. Ça facilite la vie de nos clients, les concessionnaires. On se démarque par la multitude de nos produits, l'exclusivité de certains d'entre eux et par l'expertise de notre équipe. »

Le sport motorisé est un marché très spécialisé, souligne M. Paladino. « On met donc beaucoup l'accent sur la formation de nos employés pour qu'ils évoluent avec l'entreprise et avec les besoins du marché. »

### UNE ACQUISITION STRATÉGIQUE

Motovan a connu une croissance remarquable l'année dernière. Ses ventes ont grimpé à 75 M\$, en hausse de 50 % par rapport à 2000. Cette forte poussée des ventes s'explique notamment par l'acquisition, à la fin de 2000, des intérêts canadiens de Tucker Rocky Distributing. Du coup, Motovan a pu accroître sa clientèle et sa gamme de produits.

L'important, selon M. Paladino, c'est

d'être proactif. « Il pourrait y avoir d'autres acquisitions. On est à l'affût des occasions d'affaires ici ou aux États-Unis. Avant de procéder à l'acquisition de Tucker, nous étions prêts car nous avons des systèmes en place qui pouvaient facilement nous permettre de faire face à un volume d'affaires additionnel. »

Motovan possède deux centres de distribution, l'un à Boucherville et l'autre à Vancouver. Celui de Boucherville sera agrandi cette année : la superficie passera de 200 000 à 300 000 pi<sup>2</sup>. Il s'agit d'un investissement de 3 M\$. Ce centre de distribution est l'un des plus modernes au Canada.

« Notre entreprise est très complexe à gérer avec ses 100 000 items et plus de 6 000 clients en Amérique du Nord. Nous avons donc mis en place de nouvelles technologies qui nous assurent une plus grande efficacité. »

### DES HONNEURS NATIONAUX

Motovan a d'ailleurs remporté le prix des Mercuriades pour l'utilisation des nouvelles technologies en 2000. Cette année-là, Motovan a également été choisie comme l'une des sociétés privées les mieux gérées au Canada par le National Post et Arthur Andersen.

L'entreprise de 140 employés a été lancée en 1980 dans le sous-sol familial de Carlo Paladino, le père de l'actuel président. Le fondateur de l'entreprise, qui a passé les rênes à son fils en 1990, s'occupe désormais du développement de nouveaux produits. Outre M. Paladino, la Caisse de dépôt et placement du Québec est actionnaire de l'entreprise. La participation de la Caisse, depuis 1999, permet notamment de soutenir la diversification géographique aux États-Unis.

*Texte : Renée-Claude Simard*

# COMMERCE SUREFIRE

## Une mise gagnante dans Internet

**C**omment expliquer que Commerce SureFire demeure bien en selle alors que le modèle d'affaires de tant de petites firmes de l'économie pointcom n'a jamais levé ? C'est que SureFire s'active à un niveau essentiel d'Internet : toute la plomberie liée au paiement en ligne.

Pourtant, ce spécialiste des transactions sécurisées sur Internet a connu un chemin mouvementé.

Son coup de départ a été donné par Joel Lionoff et Rory Olson – l'actuel président de Commerce SureFire – quand ils ont fondé Total.net au milieu des années 1990, un fournisseur d'adresses Internet. Assez rapidement, la compagnie a été absorbée par mPact Immedia. Toujours aussi rapidement, mPact passait dans l'empire de Bell Canada où, en étant combinée aux activités de commerce électronique de Bell, elle devenait BCE Emergis.

À ce moment-là, M. Olson fut l'artisan de l'acquisition de l'américaine S&S, qui introduisait BCE Emergis dans le lucratif marché des règlements en ligne dans le domaine de la santé. Peu après, en 1997, il entreprenait le développement d'une division de paiement dans le domaine des sports et loisirs.

Cette jeune division est ensuite vendue à Micro-Tempus : mais l'acquéreur allait vite transformer son acquéreur. « En septembre 1999, nous redéfinissons Micro-Tempus pour en faire SureFire », explique M. Olson.

### L'AVENIR EST DANS LES JEUX

Commerce SureFire a connu une forte croissance durant son exercice s'étendant du 31 mars 2000 au 31 mars 2001. Son destin est maintenant grandement lié à l'un des segments prometteurs du Net, celui des jeux en ligne. « De 60 % à 70 % de nos transactions proviennent du

monde des jeux », souligne Rory Olson.

Il s'agit surtout de jeux d'argent comme on en retrouve dans les casinos et auxquels s'adonne une population grandissante d'adultes.

Le secteur est très fertile : parmi les 5 000 clients que compte Commerce SureFire, environ 8 % seulement proviennent du domaine des jeux, mais ils constituent plus des deux tiers des transactions.

Cette part risque de croître sensiblement puisque la compagnie est en pourparlers avec plusieurs grands casinos américains et étrangers pour gérer leurs transactions quand ils lanceront leurs activités en ligne. « Nous espérons annoncer un partenariat dans l'année qui vient », dit M. Olson.

Toutefois, SureFire annonçait une restructuration le 28 mars en réaction au ralentissement à court terme de l'industrie des jeux en ligne. Elle licenciera 120 employés au cours des quatre prochains mois, mais demeure très optimiste quant aux perspectives de croissance à long terme du secteur des jeux en ligne.

Les autres clients sont des petits commerçants ou des firmes de professionnels, dont plusieurs sont recrutés par le biais d'Intuit, pour qui SureFire traite de nombreuses transactions.

Dans le domaine des transactions en ligne, l'aspect crucial tient à la vérification du statut de chaque détenteur de carte de crédit ou émetteur de chèque électronique qui veut effectuer un règlement. Commerce SureFire tâche de repérer les cartes frauduleuses, évidemment, mais aussi les clients qui ont la fâcheuse habitude d'interdire après coup leurs paiements en ligne auprès de leur institution de crédit.

*Texte : Yan Barcelo*



**RORY OLSON** : « DANS LE DOMAINE DES JEUX, NOUS SOMMES LES LEADERS AVEC UNE PART DE MARCHÉ DE 50 %. »

PHOTO : JEAN-GUY PARADIS

**SECTEUR D'ACTIVITÉ :**  
Services liés au commerce électronique

**EMPLOYÉS :**  
2000 : 144  
2001 : 280

**CHIFFRE D'AFFAIRES :**  
2000 : 19 347 000 \$  
2001 : 77 889 000 \$

**ANNÉE DE FONDATION :** 1982

**SITE WEB :**  
[www.surefirecommerce.com](http://www.surefirecommerce.com)

# REPÉRAGE BOOMERANG

## Il suffisait d'y penser



**PETER LASHCHUK** : « LE PLUS PRESSANT POUR NOUS, C'EST DE METTRE AU POINT NOTRE OFFRE POUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN. » PHOTO : JEAN-GUY PARADIS

### SECTEUR D'ACTIVITÉ :

Système de repérage de véhicules volés

### EMPLOYÉS :

2000 : 52  
2001 : 98

### CHIFFRE D'AFFAIRES :

2000 : 5 053 000 \$  
2001 : 12 029 000 \$

ANNÉE DE FONDATION : 1995

### SITE WEB :

[www.boomerangtracking.com](http://www.boomerangtracking.com)

**E**n 1995, André Boulay se faisait voler son auto et découvrait qu'il n'y avait aucun système efficace pour l'aider à la retrouver. De cet incident est née Repérage Boomerang, qui a mis au point l'un des systèmes les plus originaux sur le réseau cellulaire.

Le système est si simple qu'il suffisait d'y penser. Il s'agit de dissimuler à bord d'un véhicule, ou d'une pièce de machinerie quelconque, un émetteur de radio cellulaire. Quand un vol est rapporté, Boomerang envoie un véhicule de repérage dans la zone couverte par la tour de transmission cellulaire d'où le plus récent signal a été capté. Doté d'un récepteur radio et d'équipements de positionnement, l'équipe du véhicule de repérage peut dire très exactement que le véhicule volé se trouve derrière telle porte de garage, par exemple.

« La nouvelle génération du produit, Boomerang 2, fait en sorte que le propriétaire du véhicule n'a même pas à rapporter le vol », explique le président, Peter Lashchuk. Un minuscule transpondeur qu'il porte sur lui indique qu'il est le bon conducteur du véhicule. Si le véhicule se déplace sans que le transpondeur soit à bord, Boomerang sait instantanément qu'un vol est commis.

Ce nouveau système augmente sensiblement les chances de retrouver les véhicules volés. Déjà, Boomerang 1 permet de retrouver environ 90 % des véhicules volés, selon la catégorie de véhicule. Quand on ne les retrouve pas, c'est le plus souvent parce que le propriétaire a mis une ou deux semaines à constater le vol et à le rapporter. Entre-temps, les voleurs ont eu le temps de mettre le véhicule en pièces ou de l'expédier à l'étranger. « Boomerang 2 élimine tout délai et rehausse d'autant les chances de repérage », souligne M. Lashchuk.

Avec un système aussi efficace, les ventes de Boomerang ont bondi à 12 M\$ après seulement deux années de présence commerciale. Et elles devraient grimper à 16 M\$ cette année.

D'ailleurs, Boomerang a plusieurs atouts dans sa manche : une technologie unique, bien sûr, mais aussi le fait que plus de 40 compagnies d'assurances au Québec exigent maintenant que tous les véhicules haut de gamme soient équipés de son système de repérage.

### CAP SUR LES ÉTATS-UNIS

Pour l'instant, le Québec représente 90 % de son marché. Mais la firme mont-réalaise a les États-Unis dans sa mire.

En septembre 2001, elle a signé une entente avec Singular, le deuxième plus grand fournisseur de téléphonie cellulaire américain. Le service de Boomerang sera lancé plus tard au cours de 2002, prévoit M. Lashchuk. Mais d'ici là, la firme doit adapter son produit aux particularités du protocole GSM, le protocole dominant de la téléphonie cellulaire dans le monde.

Dans le marché américain, Boomerang devra faire plus d'efforts pour se distinguer qu'elle n'a déployé au Québec, où le produit était totalement inédit. En effet, elle devra affronter un concurrent, Lojack, qui offre déjà un service de repérage à distance, mais ce service requiert qu'un véhicule de police passe à proximité de l'auto volée pour que le signal soit capté. C'est dire que Boomerang se présente avec un service nettement supérieur, affirme M. Lashchuk.

*Texte : Yan Barcelo*

# FORENSIC TECHNOLOGY

## Faire sa marque dans la lutte au crime

**F**orensic Technology ne manque pas d'ambition : être le leader mondial dans la vente de solutions innovatrices pour combattre le crime. Or, tout laisse croire que l'entreprise spécialisée en équipement d'imagerie balistique est déjà en bonne voie d'accomplir son dessein.

Forensic a gagné en visibilité en annonçant à la mi-mars un contrat supplémentaire de 25 M\$ pour l'installation de ses systèmes au Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms (BATF) des États-Unis. La nouvelle a fait du bruit, mais voilà des années que Forensic travaille en collaboration avec le BATF pour implanter dans les 235 laboratoires médico-légaux des États-Unis ses systèmes IBIS (Integrated Ballistic Information System).

Ultimement, il s'agit de compléter le National Integrated Ballistic Information Network, réseau national d'information sur les armes à feu.

« La décision avait déjà été prise pour installer nos systèmes dans les 235 laboratoires, dont 150 ont déjà reçu les équipements. Le contrat supplémentaire de 25 M\$ vise à compléter l'implantation dans les 85 autres sites », dit Robert Walsh, président du conseil et chef de la direction de Forensic.

Au même titre qu'un système informatisé d'identification d'empreintes digitales, IBIS est un système qui enregistre l'empreinte de projectiles et d'armes à feu. Cette empreinte est faite de la configuration unique des marques laissées sur la balle par le percuteur, la culasse et l'éjecteur. À partir de données accumulées dans les banques d'images et d'information d'un système IBIS, la police peut dire que la balle prélevée sur un cadavre porte une empreinte identique à celle qu'on a relevée dans quatre autres meurtres, par exemple.

**UN BASSIN DE CLIENTÈLE À ÉTENDRE**  
Fondée en 1992, Forensic est issue de Walsh Automation.

L'entreprise montréalaise effectue la totalité de ses ventes à l'étranger. En 2001, elle a d'ailleurs reçu un prix Mercuriades pour ses succès en matière d'exportation.

À ce jour, Forensic a vendu son système IBIS dans plus de 26 pays, à un coût unitaire d'environ 600 000 \$. Une douzaine de nouveaux pays devraient s'ajouter au palmarès dans l'année qui vient. Sur cette lancée, les ventes, qui étaient de 42 M\$ en 2001, devraient atteindre 60 M\$ en 2002. « Notre plus gros problème, c'est que nous sommes incapables de vendre au Canada », souligne M. Walsh.

Il faut croire que la compagnie n'est pas au bout de sa croissance puisqu'elle prévoit miser sur sa position de leader pour introduire de nouveaux systèmes et élargir le bassin de sa clientèle. Jusqu'à ce jour confinés aux laboratoires, les systèmes s'étendraient, par exemple, à l'ensemble des 20 000 services de police des États-Unis.

Le premier de ces nouveaux produits, baptisé BARD, est un système de collaboration qui permet de gérer le flux des informations entre les multiples services des forces de l'ordre : pathologie, laboratoire, scènes de crimes, pièces à conviction et preuves, etc. Deux services ont acquis ce système à ce jour, dont le New York Police Department. L'autre système, encore en développement, sera une extension d'IBIS : un poste de saisie d'empreintes sur les armes à feu sera implanté dans un poste de police et permettra d'accélérer l'expédition de ces empreintes au laboratoire médico-légal, grâce à Internet.

Texte : Yan Barcelo



**ROBERT WALSH : « NOUS SOMMES LE SEUL ACTEUR DANS NOTRE SECTEUR. »**

PHOTO : JEAN-GUY PARADIS

**SECTEUR D'ACTIVITÉ :**  
Systèmes d'identification balistiques

**EMPLOYÉS :**  
2000 : 140  
2001 : 215

**CHIFFRE D'AFFAIRES :**  
2000 : 28 000 000 \$  
2001 : 42 000 000 \$

**EXPORTATIONS HORS CANADA :**  
100 % des ventes  
**ANNÉE DE FONDATION :** 1992  
**SITE WEB :** www.fti-ibis.com

# GIRO

## Être à temps, c'est payant



**JEAN-YVES BLAIS : « ON EST RÉPUTÉ POUR FAIRE RÉALISER DES ÉCONOMIES DE TEMPS ET D'ARGENT À NOS CLIENTS. »**

PHOTO : JEAN-GUY PARADIS

#### SECTEUR D'ACTIVITÉ :

Logiciels pour le transport public et la livraison postale

#### EMPLOYÉS :

2000 : 135  
2001 : 140

#### CHIFFRE D'AFFAIRES :

2000 : 21 600 000 \$  
2001 : 25 000 000 \$

#### EXPORTATIONS HORS CANADA :

93,5 % des ventes

#### ANNÉE DE FONDATION : 1979

SITE WEB : [www.giro.ca](http://www.giro.ca)

**G**iro a fait beaucoup de chemin depuis sa fondation, en 1979. Pourtant, c'est le destin qui a poussé son président, Jean-Yves Blais, à se lancer en affaires.

« J'avais développé un outil pour optimiser les horaires pour la Société de transport de Montréal (STM). C'était mon projet de mémoire de maîtrise. On a découvert qu'il s'agissait d'un besoin à la grandeur de la planète. J'ai donc fondé une entreprise dédiée à cela avec Jean-Marc Rousseau, mon directeur de mémoire », dit M. Blais.

Depuis, la firme montréalaise a développé une gamme complète de logiciels pour le transport public et la livraison postale.

Aujourd'hui, le savoir-faire de Giro – ou Groupe en Informatique et recherche opérationnelle – est reconnu mondialement : plus de 90 % du chiffre d'affaires est réalisé à l'étranger. Les ventes sont concentrées en Europe (65 %), aux États-Unis, en Asie, en Afrique et en Australie.

Giro a poursuivi sa progression l'an dernier en portant son chiffre d'affaires à 25 M\$, comparativement à 21,6 M\$ en 2000. « La croissance provient principalement du marché américain. On était le leader partout dans le monde sauf aux États-Unis. Il fallait qu'on augmente notre position sur ce marché. On a réalisé des contrats très complexes au cours des dernières années, ce qui nous a procuré de la visibilité. On est maintenant devenu un incontournable pour le marché américain », souligne l'entrepreneur de 50 ans.

Et M. Blais est bien confiant que la croissance se poursuivra en 2002.

#### POUR QUE TOUS SOIENT À L'HEURE

Le logiciel HASTUS permet d'optimiser les routes et les horaires des

chauffeurs. Récipiendaire de plusieurs prix, HASTUS est utilisé par les sociétés de transport public d'Athènes, de Boston, de Bruxelles, de Hong Kong, de Lyon, de Los Angeles, de New York, et bien d'autres encore, dont à Montréal, la STM.

« L'ensemble de nos activités internationales nous amène à développer des systèmes flexibles et multilingues, adaptables aux environnements informatiques et organisationnels de notre clientèle », précise M. Blais.

Par ailleurs, Giro vient tout juste de signer une importante entente de partenariat avec la STM. Au cours des prochaines années, elle y installera ses nouvelles générations de produits.

« Pour sa part, le logiciel GeoRoute a été conçu pour planifier et optimiser les livraisons postales. La Deutsche Post, en Allemagne, The Post Office, au Royaume-Uni, et La Poste, en Belgique, l'ont adopté. GeoRoute est également utilisé pour optimiser la collecte des déchets. En 2001, Giro a décroché un important contrat du géant américain Waste Management.

Enfin, le logiciel Giro/ACCÈS a été conçu pour répondre aux exigences des services de transport adapté. La STM a encore une fois fait confiance à Giro qui procédera au remplacement et à la modernisation des systèmes l'an prochain.

M. Blais, qui partage l'actionnariat de Giro avec d'autres cadres de l'entreprise, accorde une attention toute particulière à ses 140 employés. « Les ressources humaines, c'est ce qui fait notre succès », dit-il.

La société termine l'agrandissement de ses bureaux : leur superficie passera de 25 000 à 35 000 pi<sup>2</sup>. L'espace additionnel sera entre autres utilisé pour la formation de la clientèle.

Texte : Renée Claude Simard



## UN LEVIER POUR VOTRE PME

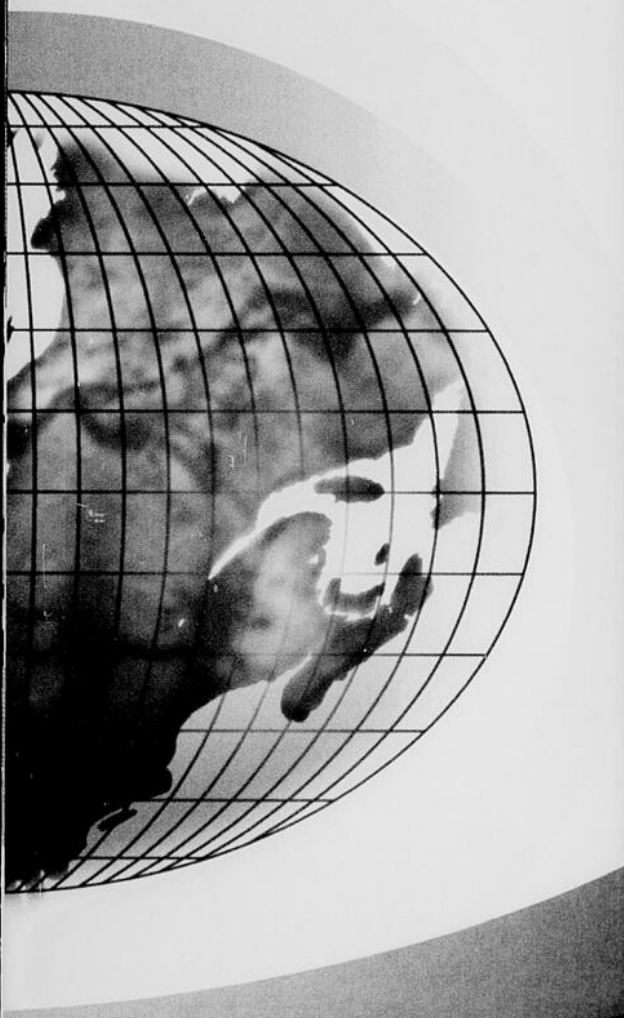
En matière de financement, CDP Capital constitue un appui solide pour la croissance de votre entreprise. Quel que soit votre secteur d'activité, faites équipe avec nos spécialistes chevronnés en financement. CDP Capital vous ouvre la porte d'un grand réseau d'affaires au Québec comme à l'étranger.

 **CDP Capital**

1-888-PME-3456  
cdpcapital.com

# UN PARTENAIRE ACCESSIBLE

dédié aux PME



**CDP**

**Accès Capital**

1-888-PME-3456  
cdpcapital.com

## CDP ACCÈS CAPITAL LA PORTE D'ENTRÉE POUR LES PME

Le réseau d'affaires CDP Accès Capital appuie les petites et moyennes entreprises reconnues pour leur leadership, leur dynamisme et leur potentiel de croissance dans tous les secteurs de l'activité économique, au Québec et au Nouveau-Brunswick.

### **CDP Accès Capital inc.**

2001, avenue McGill College, 7<sup>e</sup> étage (514) 847-2611  
Montréal (Québec) H3A 1G1

### **Abitibi-Témiscamingue**

2403, boul. Jean-Jacques Cossette (819) 825-6855  
Val-d'Or (Québec) J9P 6Y3

### **Acadie**

910, rue Main, bureau 102 (506) 382-9688  
Moncton (Nouveau-Brunswick)  
E1C 1G6

### **Bas-Saint-Laurent**

125, rue de l'Évêché Ouest (418) 725-2717  
Bureau 101  
Rimouski (Québec) G5L 4H4

### **Centre-du-Québec**

1416, rue Michaud (819) 475-2975  
Drummondville (Québec) J2C 7V3

### **Estrie**

65, rue Belvédère Nord (819) 822-1400  
Bureau 290  
Sherbrooke (Québec) J1H 4A7

### **Gaspésie-les-Îles**

142, boul. de Gaspé (418) 368-8939  
Gaspé (Québec) G4X 1A9

### **Laval-Laurentides-Lanaudière**

3080, boul. Le Carrefour (450) 688-2089  
Bureau 520  
Laval (Québec) H7T 2R5

### **Montérégie**

101, boul. Roland-Therrien (450) 670-1551  
Bureau 400  
Longueuil (Québec) J4H 4B9

### **Outaouais**

15, rue Buteau (819) 771-9898  
Bureau 230-9  
Hull (Québec) J8Z 1V4

### **Québec-Chaudière-Appalaches**

65, rue Sainte-Anne, 12<sup>e</sup> étage (418) 684-8169  
Québec (Québec) G1R 3X5

### **Saguenay-Lac-Saint-Jean**

3780, rue Panet (418) 547-2274  
Jonquièrre (Québec) G7X 0E5