

INTER action

VOUS AVEZ LA PAROLE!



LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

PROMOAFFAIRES

Septembre-octobre 2002

En collaboration avec l'Association des professionnels en développement économique du Québec

S o m m a i r e

GLD BAS-RICHELIEU

Sorel-Tracy :
une dizaine de projets totalisant
20 M\$ sur la table page 2



LANAUDIÈRE

G-CAM se distingue de la compétition
en desservant la PME en CFAO page 3

MONTÉRÉGIE

Occasion d'affaire immobilière à Pincourt page 3

DOSSIER SPÉCIAL Québec, la capitale du développement technologique

Le succès attire le succès
page 4



Émergence Entrepreneur
Un incubateur virtuel page 5

Québec, capitale technologique :
un virage conçu voilà 20 ans
page 6



Innovatech Québec
mise sur la biophotonique
page 7

RDDC Valcartier : un rôle
important dans le développement
économique de la région page 7

Le Campus Haute Technologie de St-Augustin
crée un Centre des biotechnologies page 8

Telops a des visées
sur le marché américain
de la photonique page 8



KOREM :
leader en GEOdiffusion
sur le web page 9

SAGUENAY-LAC-ST-JEAN

Congrès de l'APDEQ : un ordre du jour
en partie préparé par les gens d'affaires de la région
page 10

Alcan accentue sa contribution
à l'économie du Saguenay-Lac-St-Jean page 10

Vallée de l'aluminium
Une région en transformation page 11

Capital de risque : Amisk diversifie ses domaines
d'intervention page 11

RÉGION de MONTRÉAL

Design industriel: Le transport
dans la ligne de mire de GSM
page 12



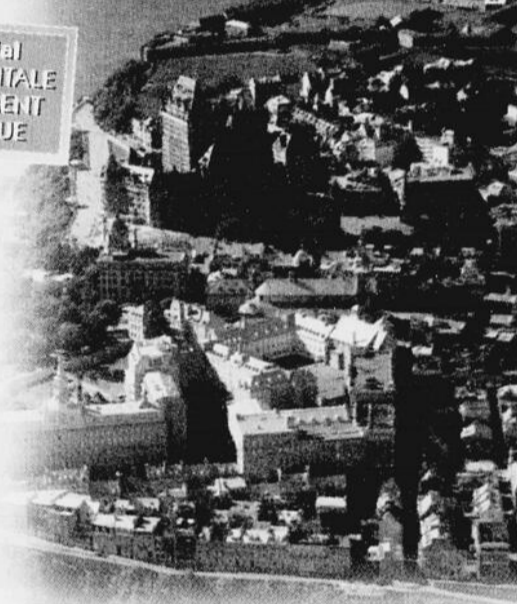
Québec: cap sur le plein-emploi

Les habitants de la Vieille-Capitale sont les « Californiens du nord », titraient LES AFFAIRES dans un article sur la région, paru en 1989. On dressait alors un parallèle entre les deux endroits basé sur l'environnement idyllique, la qualité de vie exceptionnelle et l'émergence d'une économie fondée sur la technologie.

L' image tient toujours. À Québec comme en Californie (pays de la Silicon Valley), l'économie du savoir alimente de manière soutenue le développement depuis deux décennies. Le reste n'a pas changé.

Si bien que la ville de Québec bat la marche du développement économique parmi les villes canadiennes. Depuis un an, sa croissance est frénétique : 33 600 nouveaux emplois, de juin 2001 à juin 2002. Le chômage y a fondu comme les glaces à la dérive sous le pont Pierre-Laporte au printemps, passant de 8,8 % à 5,9 %. En fait, la création d'emploi y est ininterrompue depuis 26 mois consécutifs. Qui eut cru qu'un jour, on envisagerait le plein emploi* ?

« En fait, nous sommes encore à 83 800 emplois du plein emploi, dit James Donovan, vice-président et directeur général de la Société de promotion économique du Québec métropolitain (SPEQM). Néanmoins, nous avons l'ambition d'atteindre cette barre en 2010. Il reste encore du pain sur la planche. Notamment, il nous faut renforcer la capitalisation de nos entreprises et les encourager encore davantage dans leurs démarches à l'international. »



Au printemps, tous les décideurs économiques de la région, réunis sous l'égide de la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain, ont fait le point sur le chemin à parcourir. Ils ont déterminé que la technologie demeurerait inexorablement le fondement de la croissance future et le Parc technologique du Québec métropolitain, une importante base de lancement. ●

* En général, les économistes définissent le plein emploi comme étant la situation qui prévaut lorsque 97 % de la population active est au travail.

La Ville de Québec bat la marche du développement économique parmi les villes canadiennes. Depuis un an, sa croissance est frénétique : 33 600 nouveaux emplois, de juin 2001 à juin 2002.

À la veille de son congrès annuel L'APDEQ entend exploiter davantage son réseau et se concentrer sur certains secteurs d'activités

Alors qu'elle se prépare pour son congrès annuel qui débute dans les prochains jours au Saguenay (15 au 17 septembre), l'Association des professionnels en développement économique du Québec (APDEQ) s'emploie à définir ses priorités pour les années à venir. Le fil conducteur : fournir un réseau de contacts pertinents à ses membres.

C'est ainsi que les projets qui verront le jour devront permettre d'exploiter au maximum le réseau de l'APDEQ. « Nous sommes une association d'individus et non pas un regroupement d'entreprises ou d'institutions, explique le président Luc Arvisais. Il est donc essentiel que nos membres utilisent le réseau pour élargir leurs contacts. C'est une préoccupation que n'ont pas nécessairement d'autres associations oeuvrant dans le développement économique et regroupant plutôt des organisations. »

Pour y parvenir, le site web sera aussi mis à contribution, tout comme les chapitres régionaux de l'Association. Ces moyens envisagés seront soumis sous peu au Conseil d'administration, qui doit se réunir au cours du Congrès 2002.

Le thème du congrès - Coopération et développement - est en droite ligne avec ces objectifs. Le prési-



dent du Comité organisateur du Congrès 2002 et directeur général de la coopérative de développement régional du Saguenay-Lac-St-Jean/Nord du Québec, François Lepage, rappelle que le thème adopté « ne vise pas à faire la promotion des coopératives, mais bien à favoriser la collaboration et le travail d'équipe. Il y a de plus en plus d'intervenants dans le domaine du développement économique, ce qui donne lieu à une spécialisation de plus en plus poussée. Il faut travailler dans un esprit de collaboration et faire appel

aux nombreuses ressources disponibles, d'où l'importance croissante du réseau. »

L'Association a identifié deux créneaux qu'elle entend exploiter, ceux des secteurs industriel et technologique. « Dans plusieurs autres secteurs, explique Luc Arvisais, des organismes se sont démarqués au fil des ans et accomplissent un travail remarquable. Nous voulons éviter le dédoublement des efforts de développement. » ●

CLD BAS-RICHELIEU

Sorel-Tracy : un havre pour PME manufacturières

Une dizaine de projets totalisant 20 M\$ sur la table

De nombreuses entreprises voient dans la région de Sorel-Tracy le territoire idéal pour leurs projets manufacturiers industriels. Au cours des prochaines semaines et des prochains mois, la région alimentera d'ailleurs les chroniques d'affaires : « Une dizaine de dossiers représentant des investissements d'au moins 20 M\$ et environ 300 emplois sont sur le point d'être conclus, dit Claude Piché, directeur général de la Société des parcs industriels Sorel-Tracy. Il s'agit de projets d'expansion dans le domaine manufacturier. De nouvelles implantations devraient aussi être annoncées très bientôt. »

La région a de nombreux avantages, autant sur le plan des infrastructures que sur le plan du soutien au développement. Ainsi, par exemple, les gouvernements contribuent au développement industriel local par un fonds provincial de 21 M\$ et un fonds fédéral de 7 M\$.

« Grâce à ces sommes, nous disposons d'outils spéciaux qui nous permettent de bonifier les programmes existants de soutien aux investissements jusqu'à un maximum de 500 000 \$ sous forme de prêt, de participation au capital ou de subvention. »

Entre autres opérations d'envergure, les villes de Sorel et de Tracy ont été fusionnées en une seule. La Corporation de développement des parcs industriels et du port de Sorel-Tracy a acquis d'anciens terrains industriels qu'elle a mis au niveau des nouvelles exigences industrielles, notamment en matière environnementale. La corporation en a fait un parc industriel, le parc Ludger Simard, où 1,5 million de pi. ca. sont disponibles : « Ce site bénéficie d'infrastructures exceptionnelles, explique M. Piché. Il est tout près du port, ouvert à l'année, de l'autoroute 30 et il est sillonné de voies de chemins de fer. »

Ce nouveau parc est consacré principalement à la fabrication métallurgique de précision et de qualité, au plastique, au caoutchouc, à l'électronique, à l'automatisation, ainsi qu'aux projets innovateurs dans le domaine de la protection de l'environnement.

Un autre parc industriel, dans l'ancienne ville de Sorel, offre encore 300 000 pi. ca., tandis que six millions de pi. ca. sont également disponibles auprès de propriétaires privés.

UN DES HAUTS LIEUX DE LA MÉTALLURGIE EN AMÉRIQUE DU NORD

La région regroupe le quart de tous les emplois du secteur métallurgique au Québec : « On oublie parfois qu'elle représente la quatrième plus importante concentration d'emplois dans ce domaine au Canada, rappelle Claude Piché. Nous profitons d'une expertise exceptionnelle développée au fil des ans pour exploiter des créneaux de marché spécialisés. »

Ainsi, Alstom Canada fabrique, entre autres, des pièces pour la production hydro-électrique et des électro-aimants pour l'accélérateur à neutron du Centre européen de



recherche nucléaire (CERN) de Suisse. Cela met la région de Sorel-Tracy virtuellement au cœur de la recherche fondamentale dans le domaine de la fusion nucléaire, dont certains croient qu'elle pourrait éventuellement alimenter le monde en énergie non polluante, abondante et peu coûteuse.

Autres présences significatives : Fabspec s'est installée dans le parc pour fabriquer une gamme très variée de produits sur mesure pour l'industrie sidérurgique, pour les raffineries et les alumineries. Atelier d'usinage Tracy s'est mise de son côté à la fabrication de pièces pour l'aéronautique, l'aérospatiale et l'hydroélectricité. L'entreprise a fait ses premiers pas dans la haute technologie en développant une technique unique de fabrication de panneaux de satellite pour SPAR

mençons à sentir la demande pour des travailleurs spécialisés tels des soudeurs-monteurs, des machinistes, des techniciens d'usinage ou des mécaniciens d'entretien. »

La région regroupe le quart de tous les emplois du secteur métallurgique au Québec : « On oublie parfois qu'elle représente la quatrième plus importante concentration d'emplois dans ce domaine au Canada. »

- Claude Piché

Aérospatiale (devenue depuis EMS Technologies).

« Nous avons ici un bassin de PME exceptionnelles, en mesure de répondre aux besoins de grandes entreprises. Et bien que de façon générale, nous ayons déjà une bonne disponibilité de main-d'oeuvre, nous com-

AXÉE SUR LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Dans le domaine de l'environnement, une douzaine d'entreprises travaillent à l'élaboration de procédés de revalorisation des résidus industriels et au recyclage du fer et de l'acier.

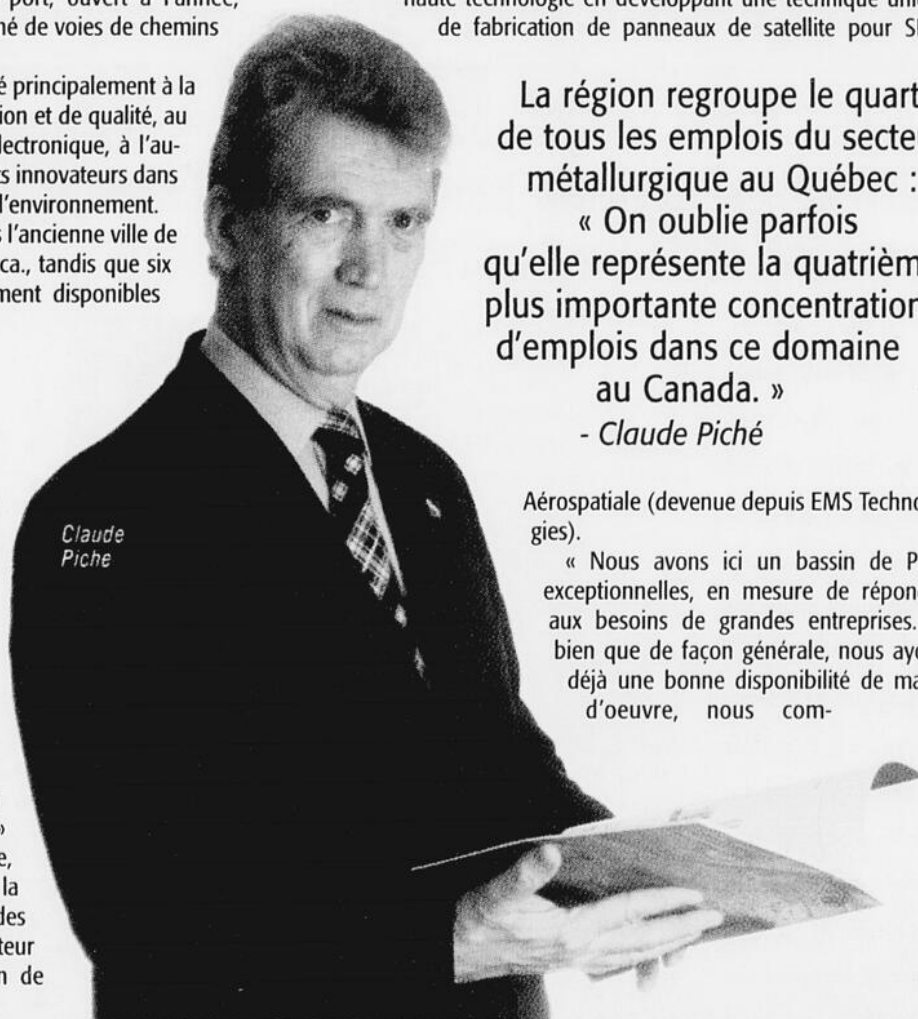
Leur travail est appuyé par le Centre de recherche en environnement UQAM / Sorel-Tracy (CREUST) et le Centre de transfert technologique en écologie industrielle (CTTEI). Ils collaborent étroitement, entre autres, avec QIT - Fer et Titane, Ispat Sidbec et Hydro-Québec.

Au fil des ans, le CREUST a développé une expertise dans le domaine de la caractérisation, du traitement et de la valorisation des déchets industriels, et dans la reconversion industrielle.

Pour sa part, le CTTEI a le mandat d'appuyer les entreprises qui souhaitent intégrer des technologies environnementales dans leurs processus de production, et de faire la promotion de l'écologie industrielle.

« Par ailleurs, la plupart des entreprises industrielles ont adopté des procédés de fabrication respectueux de l'environnement. Fleuron des industries de l'endroit, QIT Fer et Titane, est devenu un exemple de bon comportement corporatif, affichant sa certification ISO 14000 (normes universelles liées à la protection de l'environnement). »

Cette sensibilisation des entreprises de la région à l'égard de l'environnement et les efforts déployés en ce sens ont contribué à l'obtention du titre de réserve de la biosphère, attribué par l'Unesco l'an dernier. Cette reconnaissance permettra à la région de Sorel-Tracy de développer son infrastructure touristique, particulièrement autour des 103 îles de l'archipel de Sorel où se retrouvent environ 180 espèces d'oiseaux. Un nouvel organisme, la Société de conservation du Bas-Richelieu, a été mis en place pour coordonner le développement à cet égard. ●



Claude Piché

LANAUDIÈRE

G-CAM se distingue de la compétition en desservant la PME en CFAO

Pendant qu'il travaille pour Bombardier Aérospatial, Jean-Yvon Plouffe constate que les grandes entreprises font souvent appel à des consultants américains pour les aider à optimiser leur production en usine. L'idée lui vient alors de partir sa propre entreprise en services de génie mécanique. Aujourd'hui, avec une équipe de 8 spécialistes - ingénieurs, technologues et techniciens - il offre des services spécialisés en méthodologie, conception outillage et programmation de contrôles numériques pour des entreprises des secteurs de l'aérospatial, de l'automobile mais aussi pour la PME.

G-CAM se distingue en effet de plus en plus de la concurrence en mariant économie et haute technologie afin d'être en mesure de rejoindre la PME. « Si les grandes entreprises ont toujours pu se payer le type de services que nous offrons, ce n'était pas le cas de la PME où les gens travaillent souvent à 50 \$ l'heure. Or, un poste de travail comme ceux que nous proposons peut facilement coûter entre 70 et 100 000 dollars par siège. Une usine qui emploie 30 à 70 employés ne peut donc pas s'offrir le luxe d'acquérir de telles unités pour les faire fonctionner quelques mois par année seulement. Nous avons choisi de baisser nos tarifs horaires pour pouvoir desservir cette nouvelle clientèle, misant ainsi sur le volume, et nous intervenons en période de pointe ou lorsqu'un

nouveau contrat plus complexe que les précédents arrive. Pour environ 10 000 \$ par mois, un technicien qualifié peut se présenter chez le client avec une station de travail, ce qui comprend une plate-forme NT, un ordinateur et des logiciels de CFAO tels Pro/Engineer ou Catia par exemple. Une fois la pièce, le moule ou l'outil conçu sur ordinateur de façon tridimensionnelle, nous pouvons simuler la production et obtenir jusqu'à 95 % d'optimisation sur ordinateur. Il restera ensuite un 5 % d'ajustement à compléter en usine. Nous pouvons aussi programmer les machines-outils pour le client ou prendre en charge la fabrication pour lui. Nous avons pour ce faire des fournisseurs avec



Les logiciels Pro/Engineer ou Catia permettent de concevoir des pièces telles celles-ci qui seront par la suite usinées.

lesquels nous collaborons et qui nous cèdent du temps-machine. »

G-CAM évolue actuellement dans trois secteurs d'activité différents : l'aérospatial (40%); les produits de consommation (40 %) et l'automobile (20 %). « Notre diversification dans le secteur de la PME nous a permis de passer sans trop de dommages à travers la dernière année. Plusieurs autres entreprises qui évoluaient dans le même secteur que nous ont dû fermer leurs portes au cours des derniers mois.



L'équipe de G-CAM est constituée d'ingénieurs, technologues et techniciens tous très compétents dans leur domaine.

G-CAM évolue actuellement dans trois secteurs d'activité différents : l'aérospatial, les produits de consommation et l'automobile. « Notre diversification dans le secteur de la PME nous a permis de passer sans trop de dommages à travers la dernière année. »

L'homme d'affaires Lanaudois estime également que la compétence des membres de son équipe a aussi fait une grosse différence. « La majorité de nos clients nous sont référés de bouche à oreille. À l'heure où la technologie est de plus en plus sophistiquée, c'est encore et toujours l'aspect humain qui prime. Je sais qu'un personnel qualifié est ma meilleure carte d'entrée chez la

clientèle. J'en suis très conscient et j'ai à cœur de bien traiter mon personnel. J'instaure des politiques en vue d'améliorer la qualité de vie de tous et je pratique un type de gestion à l'horizontale. J'ai aussi choisi de céder 10 % de mes actions privilégiées afin que les gens de mon équipe puissent se constituer en Coopérative d'actionnaires travailleurs. En affaires, la clé du succès passe encore et toujours par la qualité des gens qui composent l'entreprise. » ●

MONTÉRÉGIE

Occasion d'affaire immobilière à Pincourt

La municipalité de Pincourt, sur l'île Perrot - baignant dans le Lac Saint-Louis, au confluent de la rivière des Outaouais, tout juste à l'ouest de l'île de Montréal - offre présentement une occasion d'affaire unique et exceptionnelle pour les promoteurs immobiliers.

En effet, en 2000, ayant hérité malgré elle d'un immense terrain sur son territoire (3 km ca), la municipalité entreprit de le valoriser avec plusieurs partenaires. Aujourd'hui, un peu plus de la moitié de la superficie est offerte aux promoteurs pour le développement résidentiel.

L'offre revêt un intérêt particulier non seulement en raison de l'importance de la superficie mise en vente (360 acres), mais aussi pour sa localisation exceptionnelle, en campagne, entouré de superbes plans d'eau et à seulement 30 minutes de la ville.

LE SITE, LE SITE ET LE SITE

En matière de développement résidentiel, c'est bien connu, trois éléments déterminent les

chances de succès d'un projet : le site, le site et le site...

Or, selon le courtier Royal LePage, « cette région offre le style de vie parfait pour ceux qui recherchent la tranquillité de la vie de campagne tout en étant proche de la ville. Un endroit où vous pouvez jouer au golf le matin, faire de l'équitation le midi, jouer au tennis à l'heure du thé et aller au théâtre durant la soirée. »

« En plus des activités nautiques, ajoute Michel Perrier, directeur général de la municipalité. Et nous comptons une gare du train de banlieue donnant accès direct au centre-ville de Montréal, de même que trois accès directs à l'autoroute 20. Nous sommes aussi proches des autoroutes 40 et 13 tandis que l'Aéroport international de Dorval est à proximité. »

Au chapitre économique, la région ouest de l'île de Montréal, c'est bien connu, est l'un des endroits les plus prospères au pays. Les parcs

industriels environnants comptent les fleurons de l'industrie québécoise, dans les secteurs de l'aérospatial, de la bio pharmaceutique et de l'électronique, entre autres. Ces entreprises offrent généralement des emplois biens rémunérés.

VALDRISATION ORIGINALE

En plus de sa localisation exceptionnelle, la ville de Pincourt est parvenue à valoriser cet espace de manière intéressante. Outre une nouvelle école secondaire que construira la Commission scolaire des Trois-Lacs, on y trouvera un centre sportif et

culturel comprenant un amphithéâtre, des courts de tennis intérieurs et même un terrain de soccer intérieur. Un concept original de parc forestier urbain sera également aménagé sur 50 acres tandis qu'on a fait appel à l'expert réputé Graham Cook pour y dessiner un parcours de golf.

« Notre région est celle qui connaît la plus forte croissance démographique de toute la grande région de Montréal, observe M.Perrier. Ce sont surtout des jeunes familles qui choisissent la qualité de vie qu'elle offre, tout en demeurant dans un rayon raisonnable de l'activité professionnelle et économique du centre-ville et du West-Island. » ●

« Notre région est celle qui connaît la plus forte croissance démographique de toute la grande région de Montréal. »

- Michel Perrier



RÉGION de QUÉBEC

Dossier spécial
QUÉBEC, LA CAPITALE
DU DÉVELOPPEMENT
TECHNOLOGIQUE



Comme une consécration des efforts régionaux entrepris il y a 20 ans en ce domaine, Québec a été la capitale mondiale des technopoles, l'espace de quelques jours, la semaine dernière : elle était l'hôte du XIXe congrès mondial de l'Association internationale des technopoles (IASP).

Le succès attire le succès

Québec a fait ses premiers pas pour devenir la technopole qu'elle est aujourd'hui au début des années 1980. Sous l'impulsion de penseurs tel le recteur de l'Université Laval d'alors, le docteur Jean-Guy Paquet. En fait, le Parc technologique est une création de l'Université. Plusieurs de ses rejetons sont des entreprises découlant de la recherche universitaire de pointe dans les domaines qui font la fortune de la ville aujourd'hui.

Pour la présidente-directrice générale du Parc, Carole Voyzelle, « Les communautés où se



Carole
Voyzelle



James
Donovan



Un bon exemple de la restructuration du centre-ville : le CNNTQ - Centre national des nouvelles technologies de Québec.

trouvent les technopoles subissent déjà des transformations majeures. C'est attribuable à un ensemble de facteurs, dont la mondialisation, la multitude de possibilités qu'offrent les nouvelles technologies et aussi, l'émergence des nouveaux modèles de partenariat qui permettent de lier gouvernement-université-industrie. »

Dans l'ensemble, l'industrie du savoir dans la région métropolitaine de Québec regroupe 608 organisations, dont 505 entreprises, totalisant 20 050 emplois et générant un chiffre d'affaires de 2,3 milliards de dollars. En fait, l'industrie du savoir fournit le plus grand nombre d'emplois dans la région, après, bien entendu, l'administration publique, capitale oblige.

Toutefois, aujourd'hui, au-delà des chiffres, dit James Donovan, vice-président et directeur général de la Société de promotion économique

« Les communautés où se trouvent les technopoles subissent déjà des transformations majeures. C'est attribuable à un ensemble de facteurs, dont la mondialisation, la multitude de possibilités qu'offrent les nouvelles technologies et aussi, l'émergence des nouveaux modèles de partenariat qui permettent de lier gouvernement-université-industrie. »

du Québec métropolitain (SPEQM), « le résultat le plus intéressant est la courbe d'apprentissage collectif que ces entreprises auront permis à la région d'acquiescer. Chacune des nouvelles entreprises technologiques entraîne dans son sillage une équipe de professionnels externes à l'entreprise.

« Les comptables, experts fiscaux et financiers, les conseillers juridiques, ingénieurs et autres spécialistes qui ont, par exemple, accompagné Louis Têtu de Recruitsoft.com, cet entrepreneur de 2e génération, ou le Professeur Fernand Labrie avec Endorecherche inc., ont à leur tour profité de l'expérience et l'ont à nouveau mise à contribution dans des démarrages subséquents. »

STRATÉGIES

La stratégie adoptée par les décideurs locaux pour poursuivre sur l'air d'aller économique

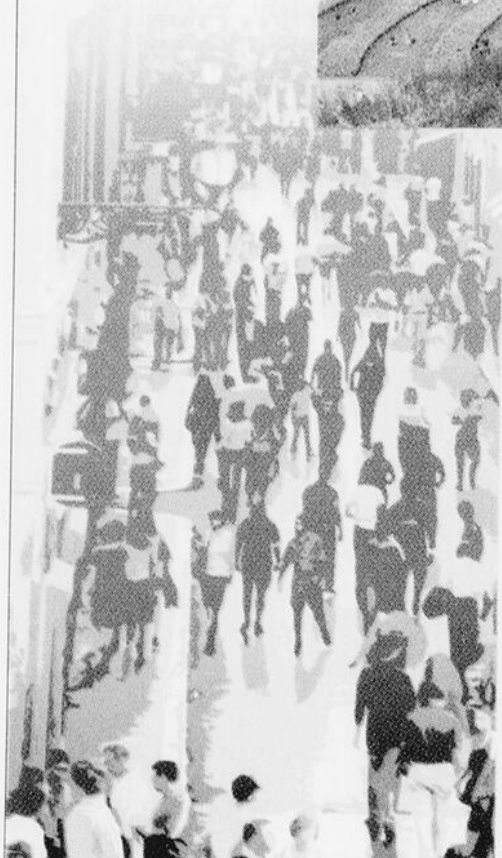
jusqu'au plein emploi repose sur trois axes.

D'abord, on veut répondre aux besoins des entreprises technologiques existantes. Ces principaux besoins ont trait à la disponibilité de capitaux et de main-d'œuvre stratégique.

En deuxième lieu, on veut mettre un peu de graisse dans les rouages qui existent entre les laboratoires universitaires et institutionnels dont regorge la région et le milieu entrepreneurial. En d'autres mots, s'assurer que les bonnes idées des scientifiques passent la rampe de l'application commerciale.

« À cette fin, il est impératif pour la région de reconnaître et de se mesurer dans les programmes d'excellence pan canadiens et pan québécois et d'obtenir les importantes ressources financières qui y sont associées. »

Enfin, les décideurs ont ciblé dix secteurs d'activité où ils estiment que Québec dispose d'avantages comparatifs. ●



Dossier spécial
QUÉBEC, LA CAPITALE
DU DÉVELOPPEMENT
TECHNOLOGIQUE

Le biomédical dans la région de Québec c'est :

- Quelque 40 entreprises, 19 centres de recherche et plus de 2500 emplois
- Un apport économique de plus de 100 M\$
- Des produits commercialisés sur les marchés internationaux
- De la recherche de classe mondiale et des infrastructures de haut niveau (plusieurs classés cGMP et cGLP)
- Le plus grand centre de recherche biomédicale au Canada (Centre de recherche du CHUL)



Le secteur bioalimentaire dans la région de Québec c'est :

- Les secteurs agricole et bioalimentaire génèrent des revenus de 1,9 milliard \$
- Le secteur de la transformation entraîne des revenus de 390 M\$, et compte plus de 180 entreprises employant quelque 7500 personnes
- On y retrouve environ 8000 fermes produisant des revenus bruts d'environ 1 milliard \$

L'industrie des matériaux de construction et transformation du bois dans la région de Québec c'est :

- Plus de 675 entreprises et 20 000 emplois
- 2e région productrice de pâtes et papiers au Canada
- Un pôle exceptionnel de R-D en foresterie et transformation du bois
- Un centre de décision important en foresterie avec plus de 20 sièges sociaux

Le secteur de la géomatique dans la région de Québec c'est :

- 30 entreprises, plus de 500 emplois
- Un pôle d'expertise reconnu mondialement
- Le Centre de recherche en géomatique de l'Université Laval : tête du réseau des centres d'excellence canadiens en géomatique
- Un taux de croissance du secteur de plus de 30%

L'industrie des métaux, minéraux et matériaux nouveaux dans la région de Québec c'est :

- Plus de 250 entreprises en réseau avec les grandes alumineries du Québec (13 % de la production mondiale)
- Un centre de services et de distribution par excellence pour le secteur des alumineries
- La transformation des métaux légers (aluminium et magnésium) : un secteur très vigoureux à forte valeur ajoutée
- Une concentration d'entreprises en plasturgie œuvrant au niveau international

L'industrie de l'optique / photonique dans la région de Québec c'est :

- Une filière technologique particulièrement dynamique
- 20 entreprises, 3 centres de recherche et 2000 emplois
- Un chiffre d'affaires régional de 146 M\$, dont 114 M\$ pour les entreprises
- Synapse : un réseau de télécommunications optiques pour la recherche, unique au Canada et classé 5e au monde
- La tête de réseau des centres d'excellence en photonique, « l'Institut canadien pour les innovations en photonique (ICIP) », est installée à l'Université Laval. Elle regroupe 64 chercheurs et dispose d'un budget annuel 3,5 M\$
- INO : 1er centre d'expertise en optique, photonique et laser au Canada et 5e en Amérique

L'industrie de l'environnement dans la région de Québec c'est :

- Plus de 100 entreprises et 2000 emplois
- Une expertise éprouvée en gestion des déchets et décontamination de sites
- Un réseau d'experts-conseils de réputation internationale

Les TI dans la région de Québec c'est :

- Quelque 375 entreprises et centres d'expertise
- Plus de 13 000 emplois
- Une quinzaine de firmes conseils de haut niveau et quelque 2500 emplois : CGI, DMR, LGS, Informission, etc.
- Des infrastructures d'accueil technologique et de mesures fiscales parmi les plus avantageuses en Amérique du Nord pour le secteur des TI.

Les entreprises citées dans Interaction

Pour faciliter les contacts entre les entreprises et les organisations dont il est question dans ce numéro, et pour aider nos lecteurs qui voudraient les joindre, nous publions ci-après leurs coordonnées, classées dans l'ordre dans lequel ces articles se présentent.

Société de promotion économique du Québec métropolitain (SPEQM)
1126, chemin Saint-Louis, bureau 802
Québec G1S 1E5
(418) 681-9700
www.speqm.qc.ca

Parc technologique du Québec métropolitain
2750, rue Einstein, bureau 390
Sainte-Foy, G1P 4R1
(418) 650-2210
www.parctechno.qc.ca

Telops
4940, rue Pierre-Georges-Roy
Saint-Augustin-de-Desmaures, G3A 1V7
(418) 864-7808
www.telops.com

Émergence Entrepreneur
840, rue Ste-Thérèse
Québec, G1N 1S7
(418) 682-6627
www.emergenceentrepreneur.com

KOREM
680, boul. Charest Est, bureau 120
Québec, G1K 3J4
(418) 647-1555
www.korem.com

Association des professionnels en développement économique du Québec (APDEQ)
465, rue Saint-Jean, bureau 301
Montréal H2Y 2R6
(514) 845-8275
www.apdeq.qc.ca

INO - Institut national d'optique
2740, rue Einstein
Sainte-Foy, G1P 4S4
(418) 657-7006
www.ino.qc.ca

Alcan
1188, rue Sherbrooke Ouest
Montréal, H3A 3G2
(514) 848-8000
www.alcan.com

CLD Bas-Richelieu
67, rue Georges Sorel, J3P 1C2
(450) 742-5933, 1-888-742-5933
claude.piche@cld-bas-richelieu.qc.ca

Innovatech Québec
10, rue Pierre-Olivier Chauveau
Québec, G1R 4J3
(418) 528-9773
www.innovatechquebec.com

Société de la Vallée de l'aluminium
100, rue Saint-Joseph Sud, Bureau 205
Alma, G8B 7A6
(418) 669-0003
melanie.duguay@valuminium.ca

G-CAM
1150 Lévis, suite 105, Lachenaie, J6W 5S6
(450) 492-1111
www.gcam-online.com

RDDC Valcartier
2459, boulevard Pie-XI Nord
Val-Bélair, G3J 1X5
(418) 844-4000
www.valcartier.rddc-rddc.gc.ca

AMISK
2455 rue Cantin
Jonquière, G7X 8S7
(418) 546-1156

Ville de Pincourt
919, Chemin Duhamel, Pincourt, J7V 4G8
(514) 453-8981

CDE de St-Augustin
4913, Lionel-Groulx
St-Augustin-de-Desmaures, G3A 1V1
(418) 872-4087
www.st-augustin.org

GSM Production
2400 Guennette
Ville St-Laurent, H4R 2H2
514-337-3041
www.gsm.ca

Émergence Entrepreneur, un incubateur virtuel
Démarrer son entreprise en bonne compagnie

La première question que pose un jeune entrepreneur à Claire Boulé, directrice générale d'Émergence Entrepreneur, est souvent : « Connaissez-vous tous les programmes de subventions et de financement pour les nouvelles entreprises? » Mais l'incubateur « hors-murs » qu'est Émergence Entrepreneur va bien au-delà de la demande de subvention. « Notre mission est d'accompagner l'entrepreneur dans les différentes fonctions de son entreprise naissante: plan d'affaires, recherche de financement, commercialisation, négociation et toutes les facettes de sa gestion interne », explique Claire Boulé.

Né du Centre de création d'entreprises de Québec, un incubateur d'entreprises créé à la fin des années 80 par le Cégep Limoilou, l'organisme sans but lucratif se transforme au fil de l'éclosion des centres de nouvelles technologies de la région de Québec. Il est rebaptisé Centre régional de développement d'entreprises de Québec en 1991, puis « Émergence Entrepreneur » en février 2001, un nom qui reflète son passage du traditionnel incubateur physique à un incubateur virtuel, puisque les entreprises incubées s'installent dorénavant à l'endroit de leur choix.

Tous les conseillers d'Émergence Entrepreneur sont issus du secteur privé. « C'est là notre grande force », affirme Mme Boulé.

« Nos quatre conseillers permanents et nos conseillers affiliés sont des gestionnaires d'expérience dont plusieurs ont vécu le démarrage de leur propre entreprise. » L'organisme met également son Fonds Expert à la disposition de ses clients. « C'est un service unique. Ce fonds permet à nos clients d'aller chercher des expertises extrêmement pointues à moindre coût. »

Le programme d'accompagnement d'Émergence Entrepreneur, offert exclusivement sur le territoire de la Capitale Nationale, est habituellement d'une durée de deux ans. « Au début, nos con-

seillers offrent un soutien quotidien et peuvent être présents chez le client jusqu'à trois jours par semaine. Bien peu d'incubateurs ont le personnel requis pour offrir un tel service. » Un service qui se paie bien sûr : l'entrepreneur devra défrayer 50 000 \$ pour un contrat de deux ans. Mais il ne commencera à payer que lorsque l'entreprise aura des revenus, généralement après six ou douze mois. « Nous demandons également une option d'achat d'actions à un dollar pièce. C'est notre façon de participer au succès éventuel de nos protégés. »

Le risque est donc grand pour Émergence Entrepreneur et ses partenaires gouvernementaux. C'est pourquoi l'organisme est très sélectif. « Nos premiers critères sont le marché potentiel de l'entreprise et l'envergure que celle-ci souhaite prendre. L'entrepreneur doit savoir où il s'en va. »

Tous les conseillers d'Émergence Entrepreneur sont issus du secteur privé.
« C'est là notre grande force »
— Claire Boulé

Émergence Entrepreneur sait elle aussi où elle s'en va. La création prochaine de la Corporation de développement économique métropolitain qui regroupera Émergence Entrepreneur et quatre autres organismes, dynamise Mme Boulé. « Nous ne savons pas encore quelle forme prendra ce regroupement, mais il ne pourra qu'être bénéfique pour notre organisme, et surtout, pour les futurs entrepreneurs de la région de Québec! » ●



Claire Boulé

Québec, Capitale technologique : un virage conçu voilà 20 ans

En moins de vingt ans, un véritable petit miracle économique s'est produit dans la région de Québec. De ville de fonctionnaire, elle est passée à Capitale Technologique. Ainsi, des 31 900 emplois créés dans la région entre 1997 et 2001, 64 % sont issus des filières technologiques. Dans le seul secteur de l'optique photonique, on compte aujourd'hui 2 200 emplois, 25 entreprises et trois centres de recherche de calibre international qui génèrent 146 M\$. Retour sur la naissance d'une technopole.

« **T**out a commencé au début des années 80, à un moment où la fonction publique rétrécissait », rappelle Jean-Guy Paquet, président de l'Institut national de l'optique (INO), qui était à l'époque recteur de l'Université Laval. « L'économie de Québec dépendait trop des secteurs public et parapublic. Il fallait diversifier et nous avons tout de suite pensé au secteur technologique puisque Québec possédait déjà plusieurs centres de recherche. L'Université Laval produisait également de nombreux diplômés en optique photonique qui s'exilaient rapidement vers la Californie, Ottawa ou Montréal, faute d'emploi local. »

L'idée de M. Paquet et de son *Groupe d'action pour l'avancement technologique et industriel de la région de Québec (GATIQ)* était de créer un pôle de diversification pour attirer des entreprises, comme cela se faisait déjà aux États-Unis, en Allemagne et au Japon. Le modèle retenu pour le futur parc technologique de Québec était d'ailleurs celui du *Research Triangle Park* en Caroline du Nord, situé au cœur d'un triangle formé par trois universités. « Mais il fallait d'abord allumer l'étincelle », confie M. Paquet. Le GATIQ présente donc quatre projets lors du sommet socio-économique régional de septembre 1983 : un parc technologique, un institut national d'optique, un centre de valorisation de la biomasse et un centre francophone de recherche en informatisation des organisations. Tout est accepté en bloc, mais encore fallait-il trouver le financement, choisir l'emplacement du parc, monter des dossiers pour les présenter aux gouvernements et convaincre les 13 maires et les gens d'affaires de la région qu'il n'y avait qu'un seul endroit possible pour le parc. « La présence du fondateur du *Research Triangle Park*, Ned Huffman, nous a été d'un grand secours pour convaincre tout ce beau monde. »

Après deux ans de démarches ardues, le Parc technologique du Québec métropolitain voit le jour en 1985 avec la construction du nouvel Institut national d'optique. Le parc englobe également deux institutions qui existaient déjà, le Complexe scientifique du Gouvernement du Québec et le Centre de recherche industrielle du Québec, pour concentrer la recherche et les entreprises dans un même lieu. « Nous avons vite choisi huit créneaux de compétences pour nous démarquer des autres régions de la province: l'optique photonique, les secteurs bioalimentaire et biomédical, les matériaux, les biomasses (maintenant englobées dans les technologies de l'environnement), les technologies de l'information, la foresterie et technologies du bois. Aujourd'hui, la région de Québec est un chef de file dans ces mêmes huit secteurs. »

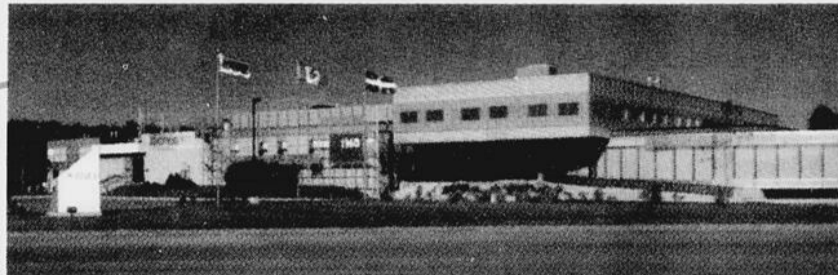
Près de vingt ans plus tard et à la tête d'un



Jean-Guy Paquet

des organismes qu'il a lui-même contribué à créer, force est d'admettre que Jean-Guy Paquet avait vu juste. Une bonne centaine d'entreprises du Parc technologique du Québec métropolitain emploient des milliers de personnes dans des secteurs innovants et plus de 6 000 chercheurs et associés sont regroupés au sein de 100 centres de recherche. « Aujourd'hui, on peut affirmer que Québec est non seulement une capitale touristique, culturelle et politique, mais aussi une capitale technologique. Mais dans le domaine de la technologie, on ne peut s'asseoir sur ses lauriers. Il faut toujours être le premier, autrement on est rapidement déclassé. »

La génomique, la biophotonique et les nanotechnologies seront les nouveaux pôles de développement technologique à Québec croit M. Paquet. Avis aux intéressés! À en juger par la feuille de route de ce visionnaire, il pourrait fort bien avoir raison une fois de plus! ●



Lumières sur L'INO

L'Institut national de l'optique a-t-il déjà fabriqué des lunettes? « Jamais », répond en riant Jean-Guy Paquet, président-directeur général de l'INO. « Depuis sa fondation en 1985, l'INO a travaillé fort pour changer cette perception. D'ailleurs, on parle beaucoup plus aujourd'hui de photonique, qui englobe toutes les technologies utilisant les propriétés de la lumière, que d'optique. »

De la mise au point d'un œil pour le bras canadien au développement d'un système d'imagerie capable de détecter la présence de bactéries dans les aliments, en passant par la fabrication de fibre optique et de systèmes laser, l'INO est un centre de recherche appliquée qui dessert majoritairement l'entreprise privée. Les industries biomédicale, agroalimentaire, aérospatiale, le transport, la sécurité, la défense, la foresterie et les télécommunications font largement appel à son expertise.

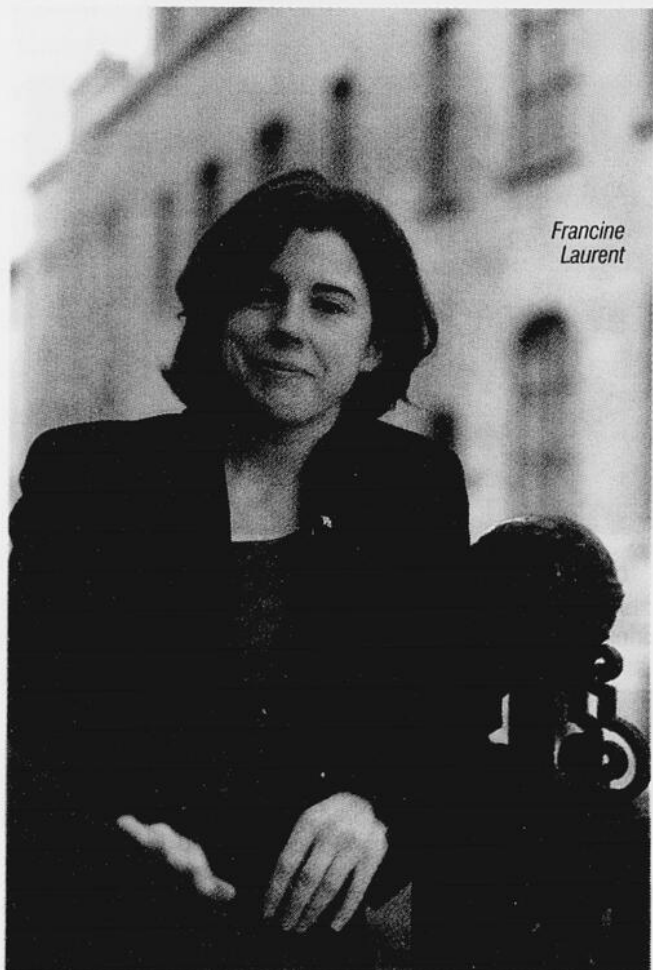
« Les systèmes et prototypes développés à l'interne par nos chercheurs doivent trouver une application concrète dans un délai de trois ans. » L'INO a ainsi contribué à la création d'une douzaine d'entreprises qui existent toujours dans la région de Québec. Cela s'est parfois fait aux dépens de l'INO, dans un contexte où les scientifiques en optique photonique sont une denrée rare. « Au cours des années 1998 et 1999 par exemple, nous avons perdu une soixantaine de scientifiques qui ont été recrutés, entre autres, par d'anciens collègues. » Ceux-ci avaient bénéficié d'un transfert de licence pour un produit ou un procédé développé par l'INO et créé leur propre entreprise. « Le transfert de licence est un phénomène de plus en plus fréquent à l'INO et dans le milieu universitaire. C'est une bonne façon de participer au développement économique d'une région. »

Avec ses 250 employés, dont 150 scientifiques, l'INO est le centre de recherche en optique photonique le plus important du Canada et l'un des plus importants en Amérique du Nord. La construction prochaine d'un Centre d'optique photonique et laser de 109 000 pieds carrés à l'Université Laval devrait renforcer le positionnement de la région de Québec dans ce domaine en plein essor. Conscient du potentiel de son secteur, l'INO a entrepris une deuxième phase d'agrandissement et prévoit employer 400 personnes d'ici trois ans. « L'optique photonique est appelée à se substituer à une bonne partie de ce qui se fait depuis 50 ans avec l'électronique. C'est la technologie du nouveau millénaire! »



Dossier spécial
QUÉBEC, LA CAPITALE
DU DÉVELOPPEMENT
TECHNOLOGIQUE

Innovatech Québec mise sur la biophotonique



Francine
Laurent

« Nous voulons prendre le leadership dans la biophotonique, un secteur qui va révolutionner les sciences de la santé », lance Francine Laurent, présidente-directrice générale d'Innovatech Québec. « Au cours de l'année, nous prévoyons y investir entre 3 et 5 M\$. »

En mars dernier, Innovatech Québec et la Cité de l'optique annonçaient la création de Québec Biophotonique, qui aura pour mission d'arrimer les scientifiques et les industries de la région de Québec spécialisés dans les domaines des sciences de la vie et de l'optique/photonique. « Notre expertise dans ces deux secteurs nous permettra d'identifier les projets les plus prometteurs de cette nouvelle filière économique », poursuit Mme Laurent.

La biophotonique fait appel à l'utilisation de la lumière pour des fins de diagnostic et de thérapie dans le domaine de la santé. La chirurgie au laser est une de ses applications les plus connues, mais les médicaments activés à la lumière, l'endoscopie, voire même le remplacement pur et simple des rayons X par la biophotonique suscitent beaucoup d'espoir.

Depuis sa création en 1994, Innovatech a été un acteur important dans le capital de risque au Québec. « Certainement le plus gros joueur pour la région de Québec qui reçoit à elle seule 75 % de nos investissements. » La société dispose d'un capital de 150 M\$, investi à raison de 25 à 30 M\$ par année. Innovatech consacre en outre trois millions à son programme de valorisation de la recherche, sous forme de contributions remboursables. Elle finance présentement 19 projets de recherches universitaires à fort potentiel de commercialisation. « Cela fait partie de notre mandat, tout comme notre participation au financement de Québec Biophotonique. Nous sommes une société de capital de risque à vocation

économique. »

Le portefeuille d'investissement d'Innovatech est réparti en trois grands secteurs : 48 % pour les technologies de l'information et des télécommunications, 29 % pour les biotechnologies et les sciences de la vie et 23 % pour les technologies industrielles. Elle œuvre dans un rayon géographique qui couvre les régions Centre du Québec, Chaudière-Appalaches, Mauricie et Québec.

Comme tout le monde, Innovatech Québec a été touchée par l'effondrement du secteur des télécommunications. Une des sociétés de son portefeuille, APN Inc., a été la première victime de la crise. « Heureusement, notre portefeuille est équilibré. Seulement sept de nos 85 entreprises sont spécialisées dans les télécommunications et la plupart avaient déjà solidifié leur financement avant la débâcle. »

Les nouveaux projets se sont également faits plus rares depuis un an, 25 % de moins selon madame Laurent. « Mais le pire est passé », estime-t-elle. « Et le meilleur est à venir avec le développement de filières technologiques telle la biophotonique, la région de Québec dispose de tous les atouts nécessaires pour poursuivre et accélérer son développement économique! » ●

Innovatech
Québec
Innovatech, s'associer, grandir

Grâce à la mise au point de systèmes d'information avancés

RDDC Valcartier continue à jouer un rôle important dans le développement économique de la région

Certains travaux en cours au centre R & D pour la défense Canada - Valcartier (RDDC Valcartier) pourraient faire de la région de Québec une plaque tournante dans le secteur des systèmes d'information. Les recherches du Centre portant sur l'extraction et le traitement de l'information, ainsi que sur l'intelligence artificielle, déboucheront sur le développement de technologies de pointe qui profiteront à l'industrie régionale des TI.

Le modèle d'affaires de l'organisation se prête bien à un tel transfert de technologie : la très grande majorité des projets de RDDC Valcartier se font en collaboration avec des partenaires qui peuvent ensuite appliquer au secteur civil les développements militaires mis au point par les chercheurs du Centre. « Nos partenaires collaborent avec nous dès le début d'un projet de recherche, rapporte Denis Faubert, directeur général de RDDC Valcartier. Ainsi le transfert des connaissances se fait beaucoup plus facilement que si nous avions à transmettre notre savoir-faire au terme du projet, à des organisations qui ne sont pas familiarisées avec le domaine de recherche. »

Le modèle prévoit donc le recrutement systématique de partenaires ainsi que la mise à leur disposition des compétences et installations du Centre. « Sciences et innovations sur mesure » pour les Forces canadiennes, voilà certes la vocation première de RDDC Valcartier. Par contre, ses recherches doivent également



Denis
Faubert

enrichir les secteurs non militaires. Afin de générer les revenus nécessaires à la poursuite de ses opérations, le Centre a accru, depuis 1997, la prestation de services de pointe et de transferts technologiques au secteur privé, faisant passer son volume d'affaires de 438 000 \$ cette année-là à 3,5 M\$ en 2001.

« Notre engagement envers le développement de technologies applicables à la fois aux secteurs militaire et civil vise à maximiser les retombées commerciales et la pénétration des marchés pour les entreprises collaboratrices », ajoute Denis Faubert. Pour ce faire, le Centre exploite ses partenariats avec des organismes tels Développement économique Canada, la Société générale de financement (SGF) et Innovatech, ainsi que ses relations à l'étranger, entre autres avec les pays de l'OTAN. Le rôle de RDDC Valcartier dans la mise au point de la troisième génération de coussins gonflables pour l'industrie automobile et le transfert d'un système d'imagerie active à l'INO ne sont que deux des nombreux exemples de collaboration du



Centre avec l'industrie.

Au RDDC Valcartier, on est confiant de répéter avec les systèmes d'information ce qui a été accompli dans le secteur de l'optique-photonique. « Grâce à une percée dans nos recherches à la fin des années 60, nous avons joué le rôle de bougie d'allumage dans le développement à Québec d'une industrie de l'optique moderne », explique Denis Faubert. ●

RDDC Valcartier est le plus vaste des cinq centres de R&D de Défense Canada. Il emploie 360 personnes, dont 250 chercheurs et techniciens. Vingt militaires jouent un rôle de liaison entre les chercheurs et l'armée. Le budget du Centre pour l'exercice financier courant est de 60 M\$.

Le Campus Haute Technologie de St-Augustin crée un nouveau Centre des biotechnologies

La CDE St-Augustin, en banlieue ouest de Québec, vient d'ajouter un Centre des biotechnologies à son Campus Haute Technologie dont le début des opérations est prévu pour ce mois-ci. Le nouveau centre offre de nombreux avantages aux entreprises de ce secteur, notamment un loyer réduit aux entreprises en démarrage, un accès à des laboratoires dotés de l'équipement de base, la collecte des déchets bio-médicaux, des salles de conférence, stationnement gratuit, etc.

« Il s'agit d'un milieu propice au développement de jeunes entreprises, explique le président du conseil d'administration de la CDE St-Augustin, Jacques Dallaire. Calme, agréable et doté de panoramas imprenables, le Campus de haute technologie est un endroit de prédilection pour le travail intellectuel ou la recherche. »

La CDE St-Augustin se donne au plus trois ans pour remplir les 35 000 pi. ca. abritant les huit laboratoires du Centre. « Si nécessaire, nous pourrions agrandir sa superficie car d'autres immeubles sont disponibles sur le site du Campus. »

En effet, le Campus de haute technologie de Saint-Augustin a acheté quelques-uns des nombreux immeubles appartenant actuellement à des communautés religieuses, dont l'effectif diminue. L'ensemble immobilier comporte 9 bâtiments.

« Le site est exceptionnel. L'environnement est vaste, il est boisé et jouxte le Campus Notre-Dame-de-Foy. Il s'agit d'un cégep offrant des services exclusifs dans la région pour la formation continue et le développement de leur main-d'œuvre. »

DES RÉSULTATS PROBANTS

Après seulement deux ans de fonctionnement véritable, le Campus de haute technologie a permis la création de 400 emplois au sein d'une vingtaine d'entreprises, constate M. Dallaire. Il comporte déjà un bâtiment pour l'incubation de nouvelles entreprises. Les occupants de cet incubateur, le

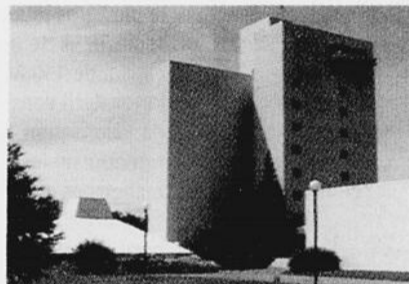
Après seulement deux ans de fonctionnement véritable, le Campus a permis la création de 400 emplois au sein d'une vingtaine d'entreprises.



Centre d'entreprises technologiques, enregistrent un taux de succès de 80 % : « Sur la dizaine d'entreprises créées sur place, huit ont réussi, dont certains noms qui rayonnent déjà dans leur milieu.

Par exemple, il y a Telops, (optique photonique) et Victhom Bionique Humaine. »

De son côté, le nouveau Centre des biotechnologies compte déjà trois locataires, au moment de sa création, en septembre : Purecell Technologies, une entreprise exploitant des idées dans le domaine de la photosynthèse, Microbios analytique, spécialisée dans le contrôle de qualité de l'eau et une troisième dont on tait encore le nom. ●



Seulement deux ans d'existence et une croissance exceptionnelle Après l'Europe et l'Asie, Telops a des visées sur le marché américain de la photonique

Ayant conclu des ententes avec des distributeurs européen et asiatique, en janvier et juin derniers respectivement, voilà maintenant que Telops prend pied aux États-Unis, où elle entrevoit un potentiel intéressant.

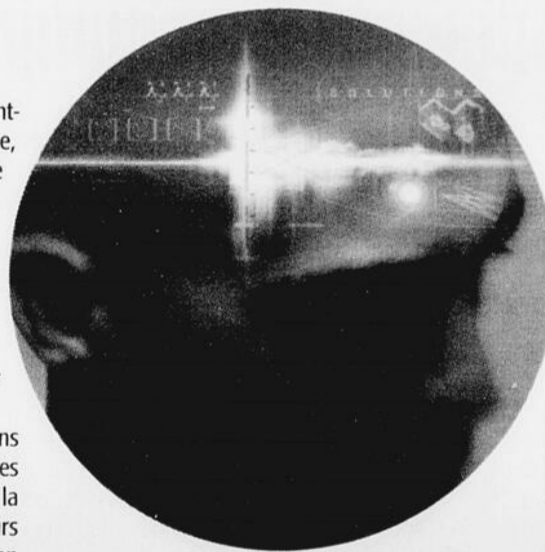


Jean Giroux

Pour cette toute jeune firme de Saint-Augustin, spécialisée en photonique, la déprime économique ne semble pas exister. Et ce, malgré le ralentissement dans le secteur des télécommunications, domaine qui lui offrirait normalement de vastes perspectives. En effet, Telops propose ses produits aux fabricants de diodes laser, composante utilisée notamment dans la fibre optique pour l'émission de lumière.

La rareté des contrats en télécommunications a forcé Telops à concentrer ses activités dans les secteurs de la défense, de l'aérospatiale, de la médecine et de l'industrie. Avec succès d'ailleurs : fondée par trois collègues d'ABB Bomen en février 2000, elle compte déjà 42 employés; son chiffre d'affaires est passé de 1 M\$ au terme de son premier exercice financier à 1,5 M\$ l'année suivante, puis à une projection de plus de 5 M\$ pour 2002.

« Même si les secteurs des télécommunications et des technologies en général sont particulièrement touchés aux États-Unis, nous croyons qu'il y existe d'importantes opportunités, commente Jean Giroux, président et directeur général de Telops. Nous avons ainsi commencé par recruter là-bas un ingénieur d'expérience, chargé de développer cet important marché pour nous. Nous travaillons



actuellement à consolider notre présence chez nos voisins et, à ce titre, prévoyons faire des annonces significatives dans les prochains mois. Ces mesures nous assureront de plus, d'être bien préparés lorsque surviendra une reprise dans nos secteurs stratégiques. »

Telops propose deux volets de services : d'abord, la recherche et développement, lui permettant de concevoir des systèmes selon les spécifications fournies par le client; ensuite, une gamme de produits créés dans les locaux de Saint-Augustin, qui sont proposés aux fabricants de dispositifs photoniques et servent au déverminage, ainsi qu'aux essais de durée et de

caractérisation de ces appareils.

Alors que d'autres entreprises québécoises du secteur de l'optique ont connu leur part de problèmes et de mises à pied, Telops enchaîne rapidement les démarches visant à développer les marchés extérieurs et à accélérer sa croissance. Selon Jean Giroux, le modèle d'affaires de l'entreprise contribue de façon importante à sa réussite : « Les capitaux n'étant plus aussi faciles à obtenir pour une entreprise en démarrage, nous avons choisi d'offrir nos deux volets de service dès le départ. Ceci nous a permis de mettre nos connaissances au service des clients par l'entremise de notre programme de R&D et, ainsi, générer les fonds nécessaires au développement de nos produits. » Son succès rapide a ensuite permis à l'entreprise d'obtenir, en septembre 2001, un financement de 3 M\$ de SGF Tech.

Maintenant établie en Europe et en Asie, grâce à ses ententes avec AMS Technologies AG, de Munich, et WKK Distribution, de Hong-Kong, Telops entend aussi se tailler une place sur le marché américain. Le ralentissement dans le secteur des technologies n'est pas vraiment un obstacle, croit Jean Giroux. « Bien qu'elles aient chuté, les technologies offrent encore de nombreuses opportunités de croissance », conclut-il. ●

www.telops.com

Dossier spécial
QUÉBEC, LA CAPITALE
DU DÉVELOPPEMENT
TECHNOLOGIQUE

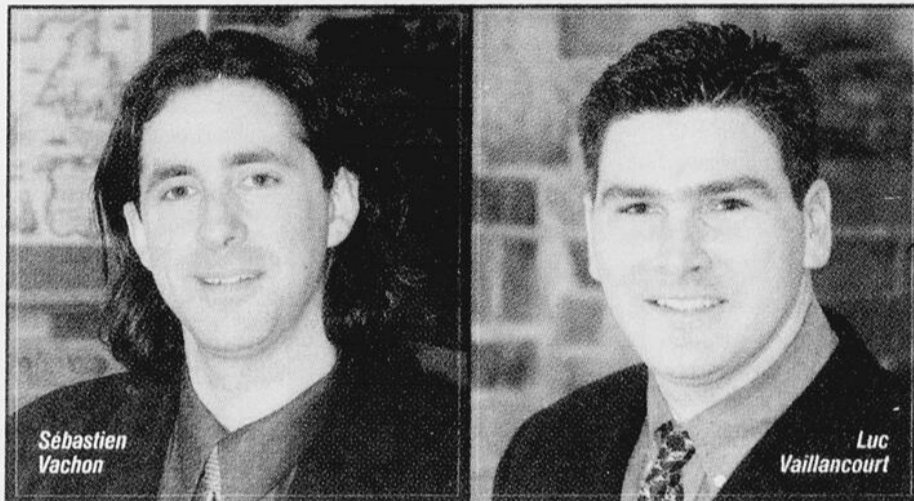
KOREM : leader en GÉOdifffusion sur le web

Sans fanfares ni trompettes, le Guide Restos Voir en ligne [<http://www.voir.ca/guiderestos/>] vient d'introduire un nouvel élément d'information pour sa clientèle. En cliquant sur l'icône « Voir la carte géographique » qui apparaît sous l'adresse du restaurant choisi, on peut localiser précisément l'intersection où se situe le restaurant et son emplacement dans la carte du Québec. On peut ensuite imprimer la carte géographique ainsi générée ou la faire suivre à sa dernière conquête – dénichée grâce au Web, bien entendu!

Cela n'est qu'une des nombreuses applications concrètes du nouveau service de géolocalisation mapANSWER.com développé par KOREM. Avec cette technologie, le visiteur d'un site Web pourra localiser tous les points de service ou succursales d'une entreprise donnée. « C'est ce qu'on appelle un *dealer locator*, ou recherche et positionnement cartographique d'information corporative et organisationnelle, dans le jargon de la géomatique. Ce service vise principalement les moyennes et grandes entreprises du Québec, ainsi que les entreprises de communications qui conçoivent de sites Web pour leurs clients », explique Sébastien Vachon, président de KOREM.

KOREM, la plus importante firme dédiée au Web-mapping au Québec, a résolument pris le virage Web. « Nous nous spécialisons surtout dans le développement de solutions de diffusion et de partage d'information géographique. Les clientèles visées sont les spécialistes utilisant déjà les produits MapInfo et toute entreprise ayant une préoccupation géographique dans sa gestion », ajoute Luc Vaillancourt, vice-président, Développement des affaires.

MapInfo Corporation est le leader mondial de la cartographie informatisée et des technologies qui permettent à une organisation de regrouper l'information qu'elle détient sur elle-même, son territoire, sa clientèle et ses compétiteurs, sur une base géographique. « C'est ce que MapInfo appelle *Location-based intelligence* », poursuit Luc Vaillancourt. De la



géographie à la sauce CIA!

« Certaines divisions du ministère des Transports du Québec produisent une multitude de cartes géographiques traitant de tous les sujets concernant leurs infrastructures, la sécurité et la gestion hivernale », explique Luc Vaillancourt. Les nombreux utilisateurs du logiciel MapInfo peuvent maintenant partager sur leur Intranet cette précieuse information avec leurs confrères. C'est ici qu'intervient la technologie de KOREM, appelée Push'n'See, véritable « studio » de cartographie interactive permettant l'exploitation facile du Web.

Les fondateurs de KOREM, Sébastien Vachon et Luc Vaillancourt, ont tous deux été formés en géographie à l'Université Laval sur les outils informatiques de MapInfo. Ils ont vite compris le potentiel commercial de donner une perspective géographique à la gestion de l'information et surtout l'importance pour eux d'associer à une entreprise d'envergure, MapInfo Corporation. Cette entreprise compte en effet 700 employés, 400 partenaires et revendeurs, ainsi que 400 000 usagers à travers le monde. Son chiffre d'affaires s'élève à plus de 100 M\$ par année. KOREM est également revendeur des logiciels MapInfo et des principaux fournisseurs de données à référence spatiale (données topographiques et de recensement, routes, rues, code postaux, etc.) et offre des services de formation et de consultation pour supporter la vente de ces produits. L'entreprise compte une trentaine d'employés, dont une douzaine de programmeurs et quatre géomaticiens et cartographes.

Pour les entreprises utilisatrices des logiciels MapInfo qui souhaitent une solution clé-en-main pour gérer la diffusion de leurs projets cartographiques, KOREM offre le service mapWORKSPACE.com. Moyennant un abonnement mensuel, le client bénéficie de toutes les fonctionnalités du logiciel Push'n'See pour publier, administrer et diffuser son information

sur le Web, sans investir dans l'acquisition et l'entretien d'un serveur spécialisé ni dans les logiciels. Le service mapANSWER.com quant à lui, est un service clé-en-main conçu spécifiquement pour le Québec. « Le client n'a pas besoin d'être un utilisateur de produits MapInfo, ni même d'avoir de connaissances en géomatique. Le fardeau de la préparation des cartes et de la mise en place des outils de diffusion d'information, par exemple les emplacements des restaurants du Guide Restos Voir, repose entièrement sur les épaules de KOREM », affirme Sébastien Vachon.

KOREM souhaite poursuivre ses efforts de commercialisation grâce entre autres à une

deuxième ronde d'investissement que lui ont accordé CDP Accès Capital, une filiale de la Caisse de dépôt, et Innovatech Québec. Les deux sociétés de capital de risque ont investi chacune 500 000\$ pour soutenir la commercialisation du logiciel Push'n'See et les services Web mapWORKSPACE.com et mapANSWER.com au niveau local et international. « On le voit comme une deuxième marque de confiance à l'égard de notre stratégie de développement car nos deux associés comptent bien rentabiliser leur investissement avec KOREM! », lance Sébastien Vachon.

Avec la signature d'une entente faisant de Claritas France le distributeur exclusif du logiciel Push'n'See en France, l'entreprise poursuit sa stratégie d'alliance avec des joueurs importants de la communauté MapInfo, qui constitue l'essentiel du marché international de KOREM. Cette « géocommunauté » représente un bassin de clients potentiels que KOREM courtise assidûment en organisant, entre autres, des GÉOrencontres, et un événement d'envergure en décembre prochain à Québec, le Congrès GÉOdifffusion 2002. ●

www.korem.com

GÉOdifffusion 2002



3 au 5
décembre

Château Frontenac
de Québec

Congrès annuel sur le Web-mapping
et les solutions MapInfo®

Organisé par:

KOREM . MapInfo

TECHNOLOGIES DE GÉODIFFUSION

WWW.GEODIFFUSION.COM

map@NSWER.com

SERVICE WEB DE GÉOLOCALISATION

LANCEMENT SEPTEMBRE 2002

La solution Web de recherche et de positionnement cartographique d'informations corporatives et organisationnelles par excellence!

Visitez

WWW.MAPANSWER.COM
dès maintenant!

Une solution de
KOREM
TECHNOLOGIES DE GÉODIFFUSION
WWW.KOREM.COM



SAGUENAY-LAC-ST-JEAN

Congrès de l'APDEQ : un ordre du jour en partie préparé par les gens d'affaires du Saguenay-Lac-St-Jean

C'est la région du Saguenay-Lac-St-Jean qui accueille le congrès de l'APDEQ cette année. Comme le veut la tradition, le programme reflète les préoccupations régionales. Il y sera question, entre autres, de la transformation de l'aluminium et du bois. Les conférences et ateliers seront complétés par des activités sociales ayant lieu en divers endroits de la région.

Vice-président du groupe Alcan, Métal primaire - Québec et président d'honneur du congrès, Yvon D'Anjou mentionne qu'il a accepté cette présidence parce que les objectifs du congrès rejoignent ceux qui sont poursuivis par Alcan au Saguenay-Lac-St-Jean : « Nous sommes établis dans cette région depuis 75 ans. Nous avons toujours contribué au développement économique régional, un thème qui est le fer de lance des gens de l'APDEQ. »

Pour le président du Comité organisateur, François Lepage, le congrès est une bonne occasion de diffuser le savoir-faire de la région :

« Notre économie est particulièrement touchée par la surtaxe sur le bois d'oeuvre, et les exportations en souffrent. Le congrès nous permettra, entre autres, de mettre nos compétences en valeur et de discuter des moyens permettant de faciliter les investissements au Saguenay-Lac-St-Jean, notamment dans la transformation de l'aluminium. »

Steve Gauthier, directeur général de la Société de la Vallée de l'aluminium (SVA) : « Le congrès de l'APDEQ nous aidera à faire la promotion de l'un des principes fondamentaux de la SVA, soit le réseautage régional, provincial et international. Il y a des PME



Association des professionnels en développement économique du Québec

ailleurs au Québec dont nous aurions peut-être besoin ici, tout comme d'autres régions ont besoin de ce que nos entreprises peuvent leur apporter. Sur ce plan, le travail n'est jamais terminé. »

Pour sa part, le directeur général de la société en capital de risque AMISK, Robert Taylor, croit que les activités économiques du Saguenay-Lac-St-Jean sont encore relativement mal connues. « On connaît la région pour ses attraits touristiques, ainsi que pour l'aluminium et le bois, mais en fait, on exploite ici des secteurs variés. Le congrès contribuera à promouvoir d'autres aspects de notre économie. » ●

BREF SURVOL DE L'APDEQ

Depuis 43 ans, l'APDEQ regroupe des professionnels exerçant des fonctions de développement économique et contribuant à soutenir la création et le développement des entreprises de tous les secteurs - primaire, secondaire et tertiaire. Ses membres proviennent à plus de 50 % de Centres locaux de développement (CLD). Les autres sont à l'emploi de ministères, d'organismes gouvernementaux ou para-gouvernementaux, ou encore d'entreprises ou d'organisations concernées ou intéressées par le développement économique.

Parmi ses principaux objectifs, on retrouve, outre la promotion du réseautage :

- Accroître le nombre de ses membres
- Favoriser l'amélioration des compétences des professionnels du développement économique au moyen de cours de formation; offrir cette formation à toute association travaillant au développement économique.
- Faire de l'APDEQ le porte-parole de la profession du développement économique
- Mettre en valeur la profession du développement économique ainsi que la contribution de l'APDEQ dans son domaine
- Développer les services aux membres

Merci aux commanditaires du congrès



Source d'avenir

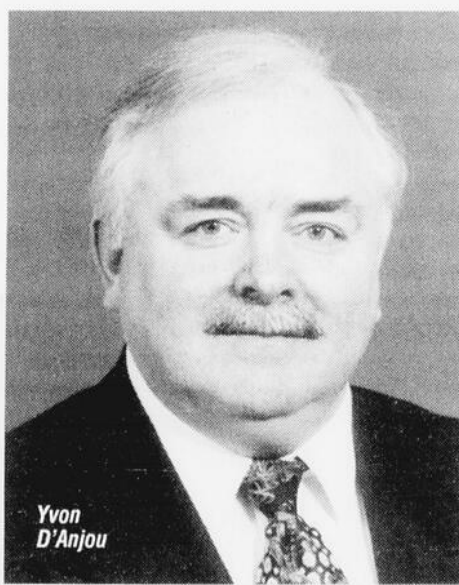


De nouvelles ententes le confirment Alcan accentue sa contribution à l'économie du Saguenay-Lac-St-Jean

Au cours de l'été 2002, Alcan a fait deux annonces importantes touchant directement ses activités dans la région du Saguenay-Lac-St-Jean :

Une entente conclue avec le futur Centre des technologies de l'aluminium (CTA), qui est en cours d'érection sur le campus de l'Université du Québec à Chicoutimi, prévoit un investissement de 10,5 M\$ de la part d'Alcan. Grâce à cette injection de fonds, le Conseil national de recherches Canada (CNRC) pourra engager vingt chercheurs, dont les travaux seront consacrés à la transformation de l'aluminium. La recherche se concentrera sur les produits et les procédés faisant appel à l'aluminium.

Alcan a signé un protocole d'entente avec la firme CGI, devant déboucher en octobre prochain sur un contrat d'impartition de dix ans, évalué à 200 M\$. En vertu de l'entente, les besoins en techno-



Yvon D'Anjou

logies de l'information de la plupart des établissements d'Alcan en Amérique du Nord seront confiés au centre de développement d'applications et de soutien technologique de CGI, situé au Saguenay. Soixante emplois seront ainsi créés.

Ces activités s'ajoutent à la contribution déjà très importante d'Alcan à l'économie de la région. Vice-président du groupe Alcan, Métal primaire - Québec, Yvon D'Anjou indique que « le Saguenay-Lac-St-Jean constitue un élément majeur du réseau international de l'entreprise. » Les chiffres semblent lui donner raison : 47 % de la production mondiale d'aluminium réalisée par la multinationale provient du Saguenay-Lac-St-Jean, où l'entreprise compte 6 500 employés permanents. L'année dernière, les retombées économiques découlant de la présence de l'entreprise dans la région ont dépassé le milliard de dollars; Alcan a entre autres versé plus de 600 M\$ en salaires et à eux seuls, les achats

de biens et services faits par l'entreprise au Saguenay-Lac-St-Jean ont atteint les 400 M\$.

« Nous sommes très engagés dans notre milieu, ajoute Yvon D'Anjou. Nous avons à coeur le développement de la région et du Québec, et nous nous efforçons de contribuer à attirer ici des investissements dans la transformation de l'aluminium. » Yvon D'Anjou prêche d'ailleurs par l'exemple, étant président d'honneur du Congrès 2002 de l'APDEQ et siégeant au Conseil d'administration de la Société de la Vallée de l'aluminium. ●

INFRASTRUCTURES EXPLOITÉES PAR ALCAN AU SAGUENAY-LAC-ST-JEAN

- Un port en eau profonde à La Baie, à la tête du fjord du Saguenay, servant à la réception de matières premières.
- Un réseau de chemin de fer desservant les usines d'Alcan établies dans la région
- Six centrales hydro-électriques
- Une usine de transformation de la bauxite en alumine
- Quatre alumineries (transformation de l'alumine en aluminium primaire)
- Quatre usines de transformations de l'aluminium primaire
- Un centre de recherche et de développement, qui est l'établissement du genre le plus important de l'entreprise à l'échelle mondiale

47 % de la production mondiale d'aluminium réalisée par la multinationale provient du Saguenay-Lac-St-Jean, où l'entreprise compte 6 500 employés permanents

SAGUENAY-LAC-ST-JEAN

Vallée de l'aluminium Une région en transformation

Unique au Québec, un concept est appliqué exclusivement au Saguenay-Lac-St-Jean afin de favoriser le développement de la transformation de l'aluminium. Le nom est d'ailleurs très évocateur : la Vallée de l'aluminium. Celle-ci est le fruit de plusieurs années de concertation et d'analyse stratégique du milieu régional. Instauré officiellement depuis le 6 septembre 2001, le concept est maintenant trimballé par la Société de la Vallée de l'aluminium (SVA) dans plusieurs marchés cibles internationaux afin d'attirer de nouveaux investissements.

« La réaction des investisseurs potentiels est très encourageante », affirme Steve Gauthier, directeur général de la Société de la Vallée de l'aluminium. Selon lui, la région est méconnue et peut engendrer une perception négative par son éloignement géographique. « Toutefois, enchaîne-t-il, en y regardant de plus près, les investisseurs s'aperçoivent que les avantages sont indéniables et attrayants. »

BEAUCOUP PLUS QUE DES AVANTAGES FISCAUX...

Les crédits d'impôt de 40 % sur la masse salariale ne représentent qu'un des aspects de l'offre de la Vallée de l'aluminium. M. Gauthier croit que l'intérêt des investisseurs porte davantage

sur la formation exceptionnelle reliée au domaine de l'aluminium, la recherche et le développement, les coûts avantageux d'implantation et de production et la proximité de la matière première avec la multinationale Alcan.

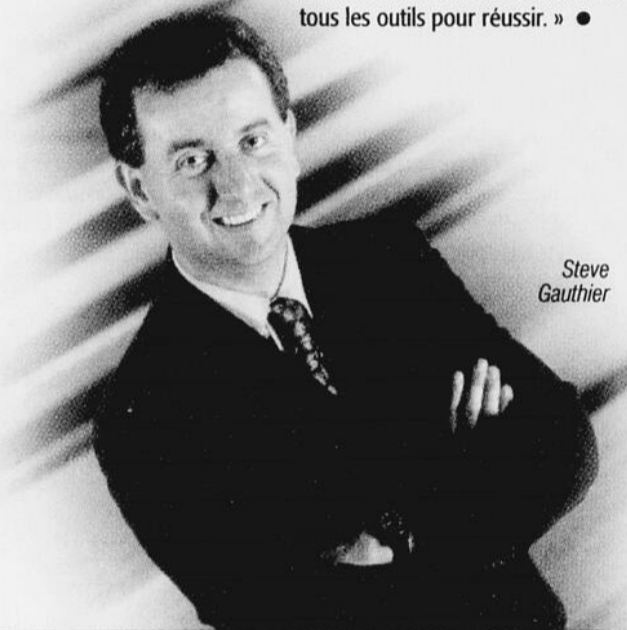
En fait, les différentes formations offertes par les institutions d'enseignement dans le domaine de l'aluminium sont étonnamment complètes. Vingt mille heures de formation, du jamais vu ! Tout y est : première, deuxième et troisième transformation aux niveaux professionnel, collégial et universitaire. « Dans la Vallée de l'aluminium, les entreprises peuvent obtenir une formation de qualité avec des équipements à la fine pointe de la technologie et ce, à moindre coût », étaye Steve Gauthier. « Si une entreprise a besoin d'une formation spécifique nous pouvons la concevoir sur mesure. Tous ces éléments emballent nos prospects. »

La SVA n'est pas à court d'arguments puisqu'au niveau de la R & D il y aura bientôt plus de 300 chercheurs, dans un rayon de 15 km, qui consacreront leurs travaux à l'aluminium.

En outre, les coûts d'implantation et de production sont au cœur des discussions. La SVA n'est pas à court d'arguments puisqu'au niveau de la R & D il y aura bientôt plus de 300 chercheurs, dans un rayon de 15 km, qui consacreront leurs travaux à l'aluminium, dont certains seront évidemment dédiés à la réduction des coûts de production. En effet, la région bénéficie d'un investissement de 60 M\$ pour la création du Centre de technologie de l'aluminium (CTA). Par ailleurs, une étude récente réalisée par KPMG et portant

sur 125 villes et régions disséminées dans le monde entier révèle que le Saguenay-Lac-St-Jean est l'endroit où les coûts d'exploitation d'usines métalliques sont les plus bas.

Le directeur général de la Société de la Vallée de l'aluminium admet que malgré l'ampleur du défi, il demeure très optimiste. « Nous travaillons très fort pour obtenir des résultats rapides et concrets. Notre objectif est de bâtir une marque industrielle. La Vallée de l'aluminium doit rayonner internationalement. Toutefois, régionalement, nous déployons également beaucoup d'énergie avec nos PME régionales. Leur potentiel de développement est très intéressant. Enfin, conclut-il, nous ne gagnerons pas notre pari seul. Nous misons sur le réseautage régional, provincial et international afin de se donner ensemble tous les outils pour réussir. » ●



Steve Gauthier

Investissements dans l'équipement agricole, l'agro-alimentaire et la métallurgie Amisk diversifie ses domaines d'intervention

Les investissements récents réalisés par AMISK s'éloignent des secteurs de la foresterie et de la transformation du bois, domaines traditionnellement privilégiés par cette société de capital de risque.

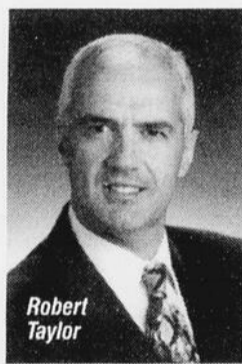
« Au moment d'aller sous presse, AMISK se prépare à faire l'annonce d'un investissement de 1 M\$ dans Industries Bodco Inc., qui fabrique principalement des équipements de manutention des fumiers pour les fermes laitières. Considérée comme le deuxième plus important manufacturier d'équipement agricole au Québec, Bodco peut ainsi faire l'acquisition de la société américaine J-Star, spécialisée dans la manutention de moulées, complétant du coup sa gamme de produits.

En mars dernier, AMISK a annoncé une participation de 1 M\$ dans la société Technologie Biolactis Inc., qui a développé un procédé industriel de valorisation du lactosérum et des protéines laitières.

Au printemps également, AMISK a octroyé un financement de 2,8 M\$ en faveur de TransMateria Inc., entreprise se spécialisant

dans la fabrication de poudres et de revêtements, destinées notamment à la lutte contre l'usure des métaux.

Ces investissements confirment les nouvelles orientations adoptées par AMISK : liquider les actifs non productifs; suivre une philosophie plus interventionniste que dans le passé, visant à soutenir les entreprises dans lesquelles des capitaux ont été injectés, notamment par la recapitalisation; investir dans l'énergie, l'agro-alimentaire, l'environnement et la métallurgie, en plus de l'industrie forestière. Trois facteurs motiveront dorénavant le choix



Robert Taylor

des investissements : la haute technologie, le leadership exercé dans le marché et la possibilité de former un partenariat stratégique.

Depuis ses bureaux de Jonquière, Robert Taylor, directeur général d'AMISK, sonde les occasions d'affaires sur le tout le territoire du Québec. Entré en fonction en mars 2002 afin de mettre en application les nouvelles orientations de l'entreprise, il précise en quoi celles-ci consistent : « Comme son nom l'indique, le capital de risque est un domaine où l'on peut gagner et perdre. Lorsqu'on a perdu, il faut accepter de liquider les participations

« Les entreprises dans lesquelles nous investissons font partie de notre volonté de créer des filières industrielles, composées de plusieurs entreprises provenant d'un même secteur.

De tels liens nous permettront de bien connaître ces secteurs, puisque nos partenaires deviennent en quelque sorte des consultants. »

- Robert Taylor



n'ayant plus d'espoir de rendement afin de consacrer capital et énergie à des projets plus productifs. Par contre, cela ne veut pas dire que nous nous retirons des entreprises que nous avons contribué à lancer. Au contraire, nous devons les soutenir dans leur gestion et les guider si nécessaire en matière de marketing, de ressources humaines et de finances, entre autres. Le cas échéant, nous devons aussi injecter de nouveaux capitaux. Si on se retire, c'est que les choses vont mal. »

« Les entreprises dans lesquelles nous investissons font partie de notre volonté de créer des filières industrielles, composées de plusieurs entreprises provenant d'un même secteur. De tels liens nous permettront de bien connaître ces secteurs, puisque nos partenaires deviennent en quelque sorte des consultants. »

Seule entreprise publique du Saguenay-Lac-St-Jean oeuvrant dans le capital de risque, AMISK a déjà injecté près de 6 M\$ cette année dans divers projets. ●

RÉGION de MONTRÉAL

Le transport dans la ligne de mire de GSM

Spécialiste en design industriel, ingénierie et fabrication, GSM Production inc. a pris la décision de réorienter ses activités de production vers le transport au début de l'année 2001.

De nombreuses démarches ont déjà été entreprises à cette fin, dont un arrêt volontaire de la production de certains biens et le refus de contrats ne relevant pas des domaines de prédilection. L'entreprise a aussi adopté des processus conformes à la norme de qualité ISO 9001 : 2000, en réponse à une exigence des grands donneurs d'ordre de l'industrie - la certification ISO est prévue pour la fin de 2002. Autre pas significatif, des activités de recherche et développement sont en cours visant à mettre au point de nouvelles méthodes de production et de nouveaux matériaux. Ces travaux de recherche ont pour objectif d'alléger les structures et répondre davantage aux exigences de sécurité contre le feu, la fumée et la toxicité, fléaux particulièrement craints dans le transport. Enfin, on est à définir une nouvelle image GSM, incluant logo, site Web et signature d'entreprise.

Des activités de R&D sont en cours visant à mettre au point de nouvelles méthodes de production et de nouveaux matériaux. Ces travaux de recherche ont pour objectif d'alléger les structures et répondre davantage aux exigences de sécurité contre le feu, la fumée et la toxicité.

Il faut dire que GSM a une longue expérience du transport, comme en font foi les projets qu'elle a réalisés au fil des ans : métro de Montréal, train LRC, locomotive Acela (produite par Bombardier et utilisée par Amtrak), taxi adapté aux personnes à mobilité réduite, tracteur Versatile, pour n'en nommer que quelques-uns.

« Nos racines dans le domaine du transport sont profondes, explique Sylvain Labonté, directeur général de l'entreprise. Et comme notre réflexion nous a poussé à adopter un domaine de spécialisation, le transport était le secteur tout désigné, celui dans lequel nous avons davantage de compétences. Nous pensons que stratégiquement, il était devenu difficile d'être généraliste. Or, non seulement avons-nous une vaste expérience du transport, mais cette industrie semble promise à un bel avenir, en raison de

GSM peut produire en petite et moyenne série, c'est-à-dire dans une fourchette allant de la dizaine d'unités à quelques milliers. Parmi ses clients actuels, on retrouve des entreprises en vue comme Bombardier, Via Rail, General Motors et CAE.

Voici une liste des services offerts par GSM, dans leur ensemble ou à la pièce :

Design industriel et ingénierie : fonctionnalité, ergonomie, esthétique, résistance, sélection des matériaux

Prototypage : virtuel ou réel, fonctionnel ou non

Modèlerie : modèles et moules (peuvent aussi être fabriqués pour des tiers)

Finition et peinture industrielle

Fabrication métallique : soudage, usinage et métal en feuille

Thermoformage : moulage de thermoplastique

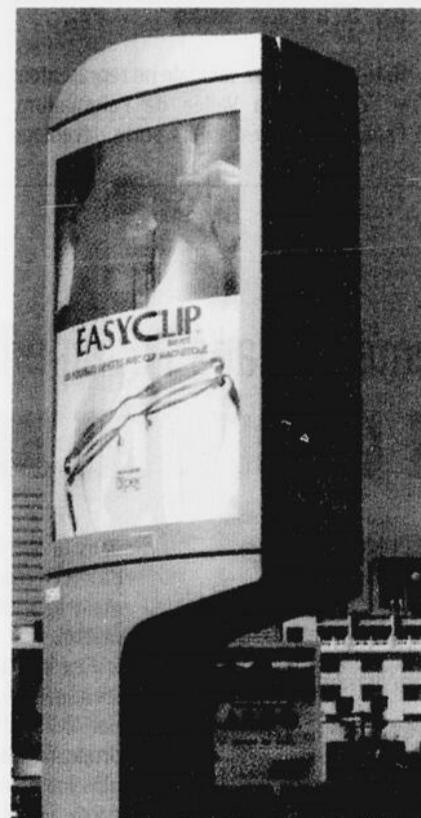


facteurs comme l'urbanisation, les questions environnementales et la surpopulation, qui favoriseront de plus en plus le transport en commun. »

GSM s'est d'abord établie à Montréal, en 1955. Avant de jeter son dévolu sur le transport, l'entreprise a travaillé à d'autres projets prestigieux, notamment à la conception du pavillon thématique « L'homme et la vie » de l'Expo 67, et à celle du Musée canadien des civilisations de Hull. « Nous sommes établis de longue date et comptons garder notre vitalité encore longtemps », dit à cet égard Sylvain Labonté. GSM emploie actuellement 50 personnes, réparties entre les secteurs du design industriel et de la production. L'ensemble de ces activités se concentre à Ville St-Laurent, où loge l'entreprise depuis le début des années 80.

Chez GSM, on croit qu'il s'agit d'un atout précieux que d'offrir à sa clientèle des services complets, allant de la conception d'un produit à sa production, voire à son installation. « Nos clients fournissent les spécifications, commente Mark Smith, directeur, ventes et marketing, et nous pouvons nous occuper de tout le reste. Les entreprises du transport exigent souvent un tel service, préférant de plus en plus qu'on leur livre des modules complets plutôt que de simples pièces. Dans le secteur ferroviaire et celui de l'automobile notamment, les entreprises d'aujourd'hui sont davantage intégrateurs que fabricants. »

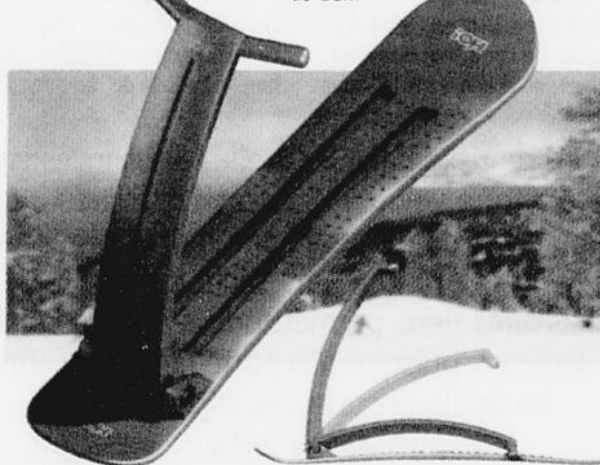
La combinaison de services de design industriel et de production confère des avantages additionnels. GSM pense ainsi être mieux à même de concevoir un produit adapté à la production,



GSM a contribué au design du train à grande vitesse américain Acela, mis en service par Amtrak en 2001

Médiacolonne - développée pour Mediacom et utilisée dans les stationnements de la Ville de Montréal. Finaliste au concours Les Prix de l'Institut de Design de Montréal, en 2001.

Le jouet Snowscooter, un autre design de GSM



qui sera abordable, efficace et convivial. Sylvain Labonté, qui est aussi ingénieur en chef au sein de l'entreprise, précise que les designers de GSM connaissent les problèmes liés à la production : « Il devient ainsi plus facile d'allier fonctionnalité et esthétique. Par conséquent, nos produits sont caractérisés par un design simple et harmonieux, mais également fonctionnel et robuste. »

En fait, GSM regroupe deux entités distinctes, soit GSM Production et GSM Design, produit et transport. Mark Smith insiste sur l'étanchéité existant entre les deux groupes : « Il est indéniable que notre capacité à fournir des solutions clés en main nous donne un avantage concurrentiel. Par contre, les équipes de design et de production fonctionnent comme des entreprises indépendantes l'une de l'autre; nous tenons à ce que la conception de produits demeure libre de toute contrainte liée à la capacité de production. Par exemple, nous ne choisissons pas un design particulier en fonction d'un matériau pouvant être traité dans nos ateliers. Nous préférons dans un tel cas nous limiter au design, quitte à ce que la production se fasse ailleurs. » ●