



Centre des affaires internationales  
LAVAL TECHNOPOLE

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Pour diffusion immédiate  
À tous les directeurs **de l'information,**  
**chefs de pupitre et journalistes** économiques

# La remise des MercadOr : 4 entreprises de Laval sont honorées

**Laval, le jeudi 20 mai 2010** – Le Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE est heureux de souligner le succès de ses lauréats à l'exportation à l'occasion de la soirée des MercadOr qui se déroule cette année à l'Hôtel Impéria à Saint-Eustache.

Organisé en collaboration avec Laurentides International, la société de développement international de Lanaudière (SODIL), en partenariat avec le Ministère du Développement économique de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) et Investissement Québec, et Emploi-Québec, cet événement permet de mettre en valeur les succès d'entreprises exportatrices des régions de Laval, des Laurentides et de Lanaudière.

Pour cette douzième édition, la soirée des MercadOr honore 12 lauréats, soit quatre par région, qui ont su se démarquer au cours de l'année 2009 par leurs démarches à l'international. Cinq catégories de prix seront remises : «**Nouvel exportateur**», «**Diversification de marché**», «**Implantation à l'étranger**» «**Pratique novatrice en gestion des ressources humaines**», «**Leader à l'export**».

Plus précisément, les catégories s'expliquent ainsi :

### Catégorie «**Nouvel exportateur**»

- l'entreprise doit faire plus de **10 %** de son chiffre d'affaires à l'exportation ;
- l'entreprise doit exporter depuis **cinq ans ou moins**;
- et la démarche à l'exportation de l'entreprise doit être **structurée**.

### Catégorie «**Diversification de marché**»

- plus de **30 %** du chiffre d'affaires de l'entreprise doit être relié à l'exportation;
- l'entreprise doit exporter sur au moins **deux marchés** étrangers;
- et avoir développé un nouveau marché depuis **3 ans ou moins**.

### Catégorie «**Implantation à l'étranger**»

- l'entreprise doit exporter **depuis au moins trois ans**;
- **et avoir implanté** un centre de distribution, une filiale, une succursale ou une co-entreprise **à l'étranger**.

### Catégorie «**Pratique novatrice en gestion des ressources humaines**»

- l'entreprise doit faire plus de **10 %** de son chiffre d'affaires à l'exportation;
- elle doit également avoir une pratique novatrice en gestion des ressources humaines
- et posséder une fonction stratégique en ressources humaines

**Catégorie «Leader à l'export»**

- l'entreprise doit avoir plus de **70%** de son chiffre d'affaires à l'exportation;
- elle doit exporter depuis au moins **cinq ans**;
- avoir un minimum de **3M\$** de ventes à l'export.
- et doit avoir **une personne dédiée** à l'exportation.

« Laval joue un rôle important sur l'échiquier international et le succès de nos quatre lauréats en témoigne. Nous sommes très fiers d'être impliqués dans la réussite de ces entreprises », de préciser Mme Véronique Proulx, directrice du Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE.

**Le Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE** est une division de LAVAL TECHNOPOLE, l'organisme de développement économique de Laval. Le Centre des affaires internationales couvre quatre champs d'intervention, soit l'exportation, l'approvisionnement international, la commercialisation internationale et l'innovation. De manière à dynamiser ce secteur, le CAILT organise des séminaires et des formations, des activités de réseautage, des missions commerciales, des accueils d'acheteurs étrangers, et offre des services de consultation personnalisée. [www.lavaltechnopole.com/cailt](http://www.lavaltechnopole.com/cailt).

-30-

**Source et information :**

Sylvie Gauthier, directrice -Marketing et communication  
LAVAL TECHNOPOLE  
Tél. : 450 978-5961 Cell. : 514 217-6371  
[sgauthier@lavaltechnopole.com](mailto:sgauthier@lavaltechnopole.com)

# Fiche des entreprises lauréates

## TENROX

**MercadOr : Leader à l'exportation**

### **Prendre d'assaut les marchés mondiaux grâce à Internet**

Tenrox a toujours fait confiance à Internet pour mener ses affaires et se faire connaître. Un outil qui lui a permis en 2009 d'atteindre un chiffre d'affaires de près de 12 M \$. L'entreprise qui offre des logiciels de gestion de projet se démarque par son produit et ses outils logiciels uniques. Tenrox, qui exporte principalement aux États-Unis; son volume d'affaires là-bas a été de 6,9 M \$ en 2009, est aussi implantée, grâce à Internet, en Angleterre, en France, en Australie et ailleurs dans le monde. Disponibles à la demande ou installées à demeure chez les clients, les solutions Tenrox ont permis à plus de 800 organisations dans 50 pays d'optimiser leur efficacité, de renforcer la sécurité de leurs données et de gagner en fiabilité. Ici, au Canada, Tenrox fait affaire avec des clients de prestige, tels qu'Hydro-Québec, SNC-Lavalin et Alcan, pour ne nommer que ceux-là.

Pour Tenrox tout a débuté avec Internet. « Nous n'avions à l'époque aucun plan marketing et aucun budget pour le faire, nous avons donc investi dans un site Internet, nous avons mis nos produits en ligne et le tout a démarré très rapidement avec les États-Unis », explique Ara Israilian, président de Tenrox. Aujourd'hui, le site de Tenrox est disponible en trois langues : français, anglais et espagnol.

L'entreprise qui compte une centaine d'employés, regroupés dans ses bureaux de Laval, amasse les prix et récompenses depuis 1997 et on parle abondamment d'elle dans les revues spécialisées et sur le Net, ce qui réjouit évidemment son président qui ne voit que des avantages énormes à se servir de la Toile, « l'outil marketing par excellence », se plaît-il à dire. Ce leader en exportation partage sa recette de gagnant : « La recette miracle débute avec un bon produit, des équipes de travail compétentes et un site Internet efficace, qui permet d'ignorer les distances et d'aider les gens à mieux vous connaître. Tout le monde est de plus en plus à l'aise avec l'idée de faire affaire par courriel et de transiger virtuellement. La distance ne cause plus de problème pour vendre, peu importe le produit », affirme de façon convaincante M. Israilian.

Pour tout renseignement sur Tenrox, veuillez communiquer avec M. Ara Israilian au 450 688-3444.

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

## **NORMONT**

### **MercadOr : Implantation à l'étranger**

Fort de ses dix années d'activités d'exportation vers le Mexique, la Pologne, les États-Unis et l'Amérique du Sud, les succès de Normont Industriel s'appuient sur une équipe d'ingénieurs de première classe et sur des solutions innovatrices qui répondent avec satisfaction aux besoins spécifiques de sa clientèle. Chef de file et leader en conception et fabrication de grande qualité pour les principaux fabricants d'autobus, de trains et de camions lourds ou pour des composantes de boîtiers utilisés dans les télécommunications, Normont Industriel a commencé à s'implanter à l'étranger en suivant ses clients à l'international et en faisant de la sollicitation de clients grâce à un plan de marketing rigoureux.

« Avec l'aide du Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE, nous avons clairement établi les démarches efficaces à adopter pour atteindre les marchés extérieurs. Un plan d'affaires solide, une analyse de marché sérieuse; tout est une question de préparation avant de faire le saut vers l'étranger », explique John Struthers, président de Normont Industriel.

Pour faire face à la croissance de son chiffre d'affaires en exportation, Normont Industriel a dû apporter des modifications au sein de l'entreprise. Comme M. Struthers le résume : « Nous avons engagé davantage d'ingénieurs et nous avons mis plus de ressources dans le domaine des communications et du marketing afin de faciliter nos échanges avec les pays avec lesquels nous transigeons. Notre site Internet, par exemple, est conçu en français, en anglais et en espagnol. »

Les prochains marchés que s'apprête à conquérir Normont sont ceux du Brésil ainsi que de la Chine, plus particulièrement Shanghai, où ils planifient d'ouvrir des bureaux d'ici la fin 2010. « Ce que nous avons appris avec le temps nous servira. Nous savons aujourd'hui qu'il est essentiel de connaître à fond les lois fiscales d'un pays et ses modes de fonctionnement dans les opérations journalières. C'est à force de patience et de connaissances que nous avons été capables de nous instaurer solidement dans quelques pays et de connaître le succès dont nous nous réjouissons. En fait, il faut planifier, comprendre le marché, l'analyser et s'ajuster en conséquence. C'est en agissant ainsi que nous avons fait croître notre volume d'affaires, nous allons continuer d'appliquer les mêmes processus. »

Quand il est question d'exporter, patience et flexibilité sont donc les mots d'ordre à respecter: parole d'un connaisseur !

Pour tout renseignement sur Normont Industriel, veuillez communiquer avec M. John Struthers au 450 681-2884.

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

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

## **PEGA MÉDICAL**

### **MercadOr : Nouvel Exportateur**

Pega Médical est une société spécialisée dans la conception, le développement, l'évaluation et la fabrication de dispositifs médicaux. L'entreprise compte à Laval une quinzaine d'employés, des bio-ingénieurs, des designers industriels et des ergonomes qui participent ardemment dans le domaine de l'orthopédie pédiatrique. Les succès répétés de l'entreprise à travers le monde font de Pega Médical un chef de file mondialement reconnu pour le développement d'implants orthopédiques pour les enfants.

C'est en 2003 que Pega Médical a entrepris ses activités d'exportation vers les États-Unis et c'est en 2004 que l'entreprise a pris d'assaut l'Europe. « Nous avons 20 distributeurs à travers le monde qui font la mise en marché de nos produits. Notre marché est établi notamment en Amérique du Sud, au Moyen-Orient, en Malaisie et en Australie. Notre prochaine cible est l'Asie, plus particulièrement la Chine et la Corée. Ce marché est toutefois très difficile à percer; les organismes de réglementation là-bas sont excessivement sévères », précise M. Ariel Dujovne, président de Pega Médical.

L'entreprise s'est particulièrement fait connaître avec le clou Fassier-Duval, un clou qui est utilisé pour les enfants aux prises avec l'ostéogenèse imparfaite, une maladie qui rend les os très fragiles. Le clou, mondialement reconnu, permet de solidifier les os en grandissant au même rythme que l'enfant. « C'est grâce aux parents d'un pays à l'autre qui se communiquaient la bonne nouvelle entre eux au sujet de nos implants, et qui en parlaient avec leurs médecins respectifs, que nous avons reçu des demandes d'un peu partout et que nous avons commencé à exporter », relate M. Dujovne. Le principal défi à relever se situe au niveau de la validation des produits auprès des organismes de réglementation sur la santé. Chaque pays a ses façons de faire, parfois le processus peut être long et ardu.

Pour le président de Pega Médical, les activités d'exportation sont l'épine dorsale de l'entreprise: « Aujourd'hui, 45 % de nos ventes se font à l'échelle mondiale, 50 % aux États-Unis alors que nous n'atteignons que 5 % au Canada. Il est donc évident que les exportations sont vitales. Une entreprise canadienne qui propose un produit hautement spécialisé ne peut survivre en se basant uniquement sur ses ventes intérieures. »

Pour tout renseignement sur Pega Médical, veuillez communiquer avec M. Ariel Dujovne au 450 688-5144.

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

## **PYXIS TECHNOLOGIES**

### **MercadOr : Pratique novatrice en ressources humaines**

Dès sa création, Pyxis Technologies s'est distinguée par sa philosophie et ses méthodes de travail avant-gardistes. Pyxis Technologies a su s'investir dans la mise en pratique de la Méthode Agile, une méthode de gestion de projet pour le développement de logiciel axée autour de quatre grands principes et douze valeurs.

Offrant services, produits et formation, c'est ce dernier volet qui a surtout permis à Pyxis Technologies de commencer à exporter. C'est d'abord en France que l'entreprise a débuté en 2005-2006 et qu'elle a commencé à avoir de plus en plus d'échanges. « À l'époque, nous étions les seuls à pouvoir donner de la formation en français sur la Méthode Agile, c'est vraiment ce qui nous a permis de nous démarquer. Encore aujourd'hui, nous pouvons nous vanter d'avoir le plus de formateurs certifiés de la Méthode Agile (SCRUM) en français, relate Anne-Laure Miquel de Pyxis Technologies, ce qui fait que nous sommes très en demande dans les communautés francophones. »

Pyxis Technologies ne se contente pas d'exporter son expertise de formation en France, elle est aussi présente aux États-Unis et dans plusieurs autres pays, où elle distribue ses produits massivement grâce à la vente en ligne de certains de ses logiciels, dont GreenPepper et Urban Turtle. Autre fait marquant, Atlassian, une entreprise australienne a fait l'acquisition de GreenHopper, un logiciel commercial entièrement développé par Pyxis.

Pyxis Technologies regroupe près de 70 employés répartis dans ses bureaux de Laval, Québec, Paris et Grenoble. L'entreprise, orientée vers le développement du capital humain, fonctionne selon un mode opérationnel justement inspiré de la Méthode Agile, qui se veut un outil de gestion de projet dans le développement de logiciel. Deux applications assez différentes de la méthode, mais des résultats impressionnants... Cette façon de fonctionner encourage les employés à collaborer activement aux stratégies de l'entreprise, sans hiérarchie organisée, où chacun est responsable de ses propres objectifs et est intéressé à contribuer au succès de l'entreprise. Le sentiment d'appartenance est très fort chez Pyxis Technologies et le fait que l'entreprise est détenue à 30 % par les employés à travers une coopérative de travailleurs actionnaires y contribue. « C'est grâce, par exemple, à l'initiative personnelle d'un employé que nous avons développé de nouveaux contacts au Cameroun, que nous avons organisé une mission là-bas et que nous envisageons y développer de nouveaux marchés sous peu », explique Mme Miquel.

Pour tout renseignement sur Pyxis Technologies, veuillez communiquer avec Mme Anne-Laure Miquel au 450 681-9094.

[www.pyxis-tech.com](http://www.pyxis-tech.com)