

Objectif de la conférence

Les regroupements d'entreprises, une belle stratégie pour affronter la crise

Dans un contexte économique difficile, il faut faire les choses autrement, de manière à être plus efficace et plus efficient. Le réseautage d'entreprises, ou le regroupement ou les alliances stratégiques (peu importe le nom qu'on lui donne) sont des approches très intéressantes.

TEXTE DE LA CONFÉRENCE

La Société René St-Cyr (1996) Inc. est une entreprise qui se spécialise dans la fabrication de plancher de bois franc en sous-traitance pour des sociétés canadiennes et américaines. Actuellement, l'entreprise embauche une cinquantaine d'employés. La Société est en affaires depuis plus de 30 ans et j'en assume aujourd'hui la présidence et la direction générale. La gestion de l'entreprise est assurée de façon efficiente avec un minimum de ressources. Pour entreprendre des projets d'envergure, je n'ai pas le choix de me tourner vers des ressources externes et aller chercher les compétences requises pour répondre à nos besoins.

Pour permettre à la Société René St-Cyr de se démarquer des autres entreprises de fabrication de planchers, nous avons entrepris en 2007 et 2008, des recherches sur la façon de proposer à nos clients un avantage qui permettrait de nous démarquer et de faire en sorte que les clients en redemandent. Ainsi après de nombreuses démarches de recherche, jonchées d'essais et d'erreur, notre directeur de production, Monsieur Pierre Trudel, a mis au point un nouveau système d'embouvetage pour le plancher de bois franc que nous avons appelé le TEMAVI^{MC} (tenon et mortaise adapté au vernissage et à l'installation).

Après avoir travaillé avec un physicien du nom de Louis-Michel Caron pour l'obtention des crédits à la R & D, ce dernier nous a fortement conseillé de breveter ce nouveau système puisqu'il s'agissait, selon lui, d'une innovation sans précédent (dans les faits, nous avons découvert qu'il n'y avait pas eu d'innovation significative dans le plancher de bois franc naturel depuis 1941). Alors que la majorité des innovations de l'industrie portent sur du plancher d'ingénierie, nous étions donc les seuls à travailler sur un nouveau procédé d'assemblage dans le plancher naturel et étions convaincus des bénéfices de notre innovation mais nous ne savions pas comment procéder pour breveter et commercialiser ce nouveau procédé.

Ainsi dans le contexte de vouloir valoriser cette nouvelle technologie et éventuellement la proposer à d'autres fabricants, nous eûmes recours aux services de la Technopole de la Vallée du St-Maurice (MM Cédric Durban et Charles Lambert). Nous avons exposé nos besoins à la Technopole et les représentants de celles-ci ont entrepris les démarches nécessaires

Conférence à l'assemblée annuelle du RCT le 27 mai 2009
Par Guylaine St-Cyr, Présidente, Société René St-Cyr (1996) Inc.

pour nous faire rencontrer les consultants appropriés et nous aider à trouver le financement nécessaire pour défrayer ces interventions auprès d'Emploi Québec (Lester Montambault). Le CLD des Chenaux (Benoit Lacerte) a aussi participé à des rencontres d'orientation stratégique.

Pour la partie brevet, nous avons été mis en contact avec un consultant en propriété intellectuelle, Monsieur Philippe Bertin de Stratégie Trois-Quatorze. Philippe (ici présent dans la salle) nous a conseillé sur la démarche pour breveter le TEMAVI^{MC} et sur l'approche nécessaire pour protéger nos idées lors de représentations auprès de futurs acheteurs de la technologie. C'est ainsi que nous avons été mis en contact avec Monsieur Sébastien Clark d'Ogilvy Renault, qui nous a bien conseillé sur les possibilités de brevet pour notre innovation. Aujourd'hui, non seulement le système d'embouvetage TEMAVI^{MC} est protégé par un brevet en instance mais le procédé de fabrication l'est tout autant. Nous avons également déposé un dessin industriel sur le profilé. Quant à la protection de la marque de commerce TEMAVI^{MC}, Philippe Bertin nous a aiguillés vers Me Diane Bellavance. Diane s'est occupée d'enregistrer la marque de commerce TEMAVI^{MC} dans une quinzaine de pays (Amérique du Nord, Europe, Asie).

Pour la partie commercialisation, Philippe Bertin, nous a recommandé les services de Monsieur Ronald Bannon de la firme Asselin Bannon Conseils en management stratégique. Ronald (ici présent dans la salle) nous a conseillé sur les différentes approches de vente de l'innovation en plus de s'occuper de tout l'aspect marketing du concept TEMAVI^{MC} (logo, signature, site web, brochures, kiosque, communiqués de presse, etc.) avec l'appui de la Société Lebel Communication (Guy Lebel) de Québec. C'est ainsi que le 3 février 2009, le système TEMAVI^{MC} a officiellement fait son entrée publique à SURFACES 2009 à Las Vegas même si nous avons déjà commencé à le proposer en douce à nos clients en sous-traitance depuis décembre 2008. La réaction n'a pas tardé à venir...

Déjà de nombreuses entreprises ont manifesté de l'intérêt pour la technologie et nous sommes présentement en discussion avec un petit groupe de sociétés intéressées à en faire l'acquisition (Canada, États-Unis, Mexique, Suède, Chine). La Société Jolicoeur Lacasse de Québec, par l'expertise de Me François-Xavier Simard, a été chargée de la rédaction des licences commerciales et des ententes de partenariat. Malheureusement le contexte économique joue difficilement en notre faveur pour la vente de la technologie compte tenu du prix demandé. Par contre, le contexte a la particularité d'attirer des sociétés qui auraient grand intérêt à utiliser le TEMAVI^{MC} pour générer rapidement des bénéfices économiques et ainsi transformer la situation actuelle en opportunité d'affaires. L'introduction d'une technologie comme le TEMAVI^{MC} est une innovation de rupture qui modifie les pratiques d'affaires et qui remet en question les méthodes actuellement employées dans l'industrie. Rappelons que l'industrie du plancher de bois franc a plus de deux cent (200) ans d'histoire tant au Canada qu'aux États-Unis.

Pour vous donner un exemple du changement de méthodes que nous proposons, le processus de fabrication TEMAVI^{MC}, en instance de brevet, repose essentiellement sur une prise de mesure de la mortaise du bas plutôt que celle du haut. Facile à vendre me

Conférence à l'assemblée annuelle du RCT le 27 mai 2009
Par Guylaine St-Cyr, Présidente, Société René St-Cyr (1996) Inc.

direz-vous, mais combien difficiles sont à changer des méthodes de travail qui font aujourd'hui partie des paradigmes de l'industrie.

Pour nous permettre de convaincre l'ensemble des sociétés manufacturières de l'industrie des nombreux avantages et bénéfices économiques du TEMAVI^{MC}, nous sommes sur le point de débiter une étude de caractérisation et d'impact avec FORINTEK (Nicolas Pearson) grâce à l'appui financier du PARI (Jean Lambert). Nous voulons rien de moins que le TEMAVI^{MC} devienne le standard nord-américain d'embouvetage dans l'industrie du plancher de bois franc naturel et nous mettons tout en œuvre de façon efficiente pour y parvenir.

Pour appuyer nos efforts de commercialisation, nous sommes actuellement dans un processus de financement de la commercialisation à plus grande échelle avec le support financier du MDEIE (Lucie Carpentier), de DEC (Julie Pelletier) et de la BDC (Jean-François Emard). Cet exercice a été entamé en collaboration avec Charles Lambert de la Technopole qui s'est occupé de la coordination des rencontres et avec Ronald Bannon, qui s'est également chargé de la rédaction du plan de commercialisation.

Aujourd'hui avec l'apport efficace de tous ces consultants publics et privés, l'entreprise René St-Cyr est en pleine croissance avec une demande accrue de sous-traitance, à cause en partie de la conjoncture économique qui nous favorise (il y a 100 entreprises de fabrication de planchers au Québec qui sont disparues depuis 1 an), mais aussi grâce à une demande soutenue pour le TEMAVI^{MC}. Les clients ne cessent d'en redemander. Au moment présent, j'anticipe que toute la production de l'entreprise sera vendue pour les deux à trois prochaines années.

Les efforts de commercialisation sont donc tournés vers le TEMAVI^{MC} auquel l'industrie porte de plus en plus d'attention (lors de la dernière foire de l'industrie à Long Beach en Californie à la fin d'avril, la NWFA 2009, les exposants ne parlaient que de René St-Cyr). Le futur de l'entreprise repose donc sur l'adoption de cette nouvelle technologie par l'industrie.

À tous ceux et celles qui souhaite en savoir plus sur notre entreprise et sur le TEMAVI^{MC}, je vous invite à visiter notre site web à l'adresse suivante www.rene-st-cyr.com ou encore www.temavi.ca. À l'onglet TEMAVI, vous pourrez y regarder notre brochure commerciale ou encore y visionner une vidéo sur le procédé.

Merci de votre attention !