

INVEST QUÉBEC

EXPRESS

Septembre 2009

Vol. 1 – N° 6

www.IQfiliales.com

1 866 870-0437

IQ Investissement
Québec

FACILITER · FINANCER · PROPULSER

FUNCOM OUVRE UN STUDIO À MONTRÉAL

La société norvégienne Funcom vient d'annoncer l'ouverture à Montréal d'un studio spécialisé dans le développement et l'édition de jeux en ligne massivement multijoueurs (MMO). Funcom prévoit recruter entre 100 et 150 personnes au cours des 18 prochains mois, dont une vingtaine pour son équipe de R-D. Les dirigeants de Funcom, approchés par Investissement Québec il y a trois ans, ont décidé d'ouvrir un studio au Québec notamment en raison de la qualité de la main-d'œuvre et de la vitalité de l'industrie de la production de jeux vidéo, qui affiche l'un des plus hauts taux de croissance dans le monde.

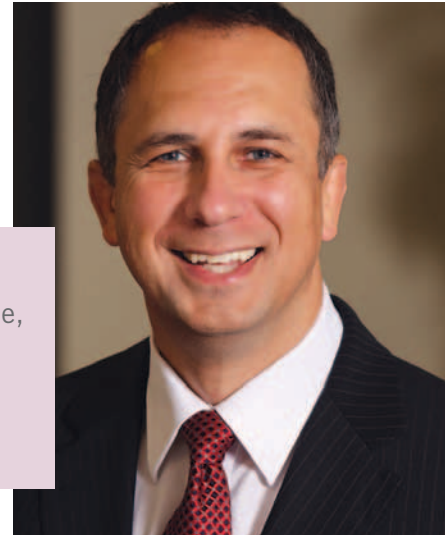
« Montréal est devenue l'une des villes les plus importantes du monde dans la production de jeux vidéo, et nous avons hâte de prendre part à cette réussite », a déclaré Trond Arne Aas, chef de la direction de Funcom. « Tout en consolidant notre présence en Amérique du Nord, notre nouveau studio pourra profiter des incitatifs offerts par le Québec, qui font de Montréal l'un des endroits les plus rentables du monde pour développer des jeux MMO. » Funcom emploie présentement plus de 320 personnes dans ses installations de Norvège, de Chine, de Suisse et des États-Unis.

UNE SOCIÉTÉ CORÉENNE S'INSTALLE À GATINEAU

MtekVision, qui développe des processeurs multimédia et des logiciels destinés au marché de l'électronique et de la téléphonie mobile, a déménagé sa filiale canadienne à Gatineau, au printemps dernier. L'entreprise, dont le siège social est situé en Corée du Sud, investira plus de 23 millions de dollars dans ses nouvelles installations québécoises au cours des trois prochaines années. MtekVision Canada, qui emploie une quarantaine de techniciens, y mènera principalement des activités de recherche et développement.

LE POUVOIR DE L'AUTONOMIE

Quand une société mère accorde à ses filiales internationales beaucoup d'autonomie opérationnelle, celles-ci peuvent rester dans le giron de l'entreprise ou prendre leur envol. Ultra Électronique a choisi de voler de ses propres ailes.



« Notre réussite tient en grande partie au fait que nous disposons de la latitude nécessaire pour assurer notre expansion commerciale et élaborer des stratégies concurrentielles à notre guise. Nous avons gagné la confiance de notre société mère, car c'est nous qui connaissons le mieux notre marché », déclare Iwan Jemczyk, président d'Ultra Électronique-Systèmes de communication tactiques (Ultra-SCT), qui offre des appareils perfectionnés de liaison radio utilisés dans les communications militaires et qui est le principal fournisseur du ministère de la Défense américaine.

« Comme notre bureau principal est modeste, l'équipe de gestion locale jouit d'une grande autonomie. Par exemple, nous élaborons nous-mêmes notre plan stratégique quinquennal, notre budget annuel et notre plan organisationnel, ce qui confère énormément de pouvoir à notre équipe. Évidemment, les attentes du siège social sont très élevées quant aux résultats, explique-t-il. Ultra-SCT, installée à Montréal, est l'une des 25 entreprises spécialisées du groupe Ultra Electronics, qui conçoit, fabrique et entretient les systèmes et les produits destinés aux applications mondiales de défense, de sécurité et

d'aérospatiale. Le groupe compte plus de 3 500 employés au Royaume-Uni et en Amérique du Nord.

Selon M. Jemczyk, des filiales comme la sienne gagnent la confiance de leur société mère en remuant ciel et terre. « Il faut innover et constamment chercher à faire prospérer les affaires et à dénicher de nouveaux clients. On doit se démarquer », explique-t-il. Par exemple, son équipe de R-D entretient des liens étroits avec des universités comme l'École de technologie supérieure afin de débusquer de nouveaux talents. L'an dernier, l'entreprise a reçu du Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada un prix Synergie pour l'innovation, qui souligne la réussite de partenariats canadiens entre les universités et l'industrie.

Ultra-SCT a établi des liens solides avec sa société mère et ses sociétés sœurs grâce à une bonne communication. « Les réunions mensuelles sont utiles, mais ne sous-estimez pas l'importance de moyens moins

officiels comme les conférences. Les rencontres en personne servent manifestement à établir la confiance », précise-t-il. L'entreprise cherche aussi des façons de communiquer des pratiques commerciales exemplaires à ses sociétés sœurs. « Nous cherchons des occasions de regrouper les ressources pour répondre ensemble à des appels d'offres », poursuit-il.

Selon lui, il importe de tirer pleinement parti de l'appartenance à une grande entreprise. « S'il vous faut du financement pour faire une acquisition visant la croissance de votre entreprise, vous savez que c'est possible », ajoute-t-il. Par exemple, dans le cadre de sa stratégie de croissance, l'entreprise a acquis Telmus, fabricant spécialisé de systèmes intégrés de surveillance, de reconnaissance et de contre-mesures. « Nous avons vraiment profité des avantages de faire partie d'une multinationale. Nous avons toujours bénéficié de ce soutien supplémentaire », conclut-il. ■

Les origines d'Ultra-SCT remontent à la Compagnie Marconi Canada, qui fournissait des appareils tactiques de liaison radio à l'Armée américaine dans les années 60. La division Communications militaires de Marconi a été vendue à CMC Électronique, puis au groupe Ultra Electronics en 2002.

REPRISE DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS EN 2010

www.IQfiliales.com

BEENOX POURSUIT SA CROISSANCE À QUÉBEC

La filiale québécoise de la société américaine Activision vient d'emménager dans un nouveau studio à Québec. Passée de 80 à 319 employés depuis 2007, Beenox avait grand besoin d'espace; elle occupe maintenant d'immenses locaux qu'elle a entièrement aménagés, ce qui a nécessité un investissement de plusieurs millions de dollars. L'entreprise, qui a récemment lancé le tout dernier jeu de la franchise Guitar Hero, entend poursuivre son expansion en recrutant plus de 80 personnes pour son équipe d'assurance qualité.

EXPANSION DE SOPREMA

Soprema, spécialisée dans les produits et les revêtements d'étanchéité, a inauguré sa nouvelle usine à Drummondville, en juillet dernier. Achetée et entièrement rénovée au coût de 11 millions de dollars, l'usine de 18 600 m² est deux fois plus grande que les anciennes installations de Soprema. Elle abrite notamment un immense laboratoire à la fine pointe de la technologie qui sera le centre d'excellence de l'entreprise. Selon Richard Voyer, directeur de l'usine de Drummondville, Soprema doublera son chiffre d'affaires d'ici les cinq prochaines années.

SÉMINAIRE POUR LES ENTREPRISES DE L'ESTRIE

Investissement Québec, en collaboration avec ses partenaires régionaux, organise un séminaire pour les dirigeants des filiales de la région de l'Estrie le 14 octobre prochain. Ce séminaire régional, le premier d'une série, présentera des stratégies éprouvées dans l'obtention de mandats mondiaux et plusieurs témoignages d'entreprises. Pour s'inscrire, communiquer avec M^{me} Elly Poulin, du CLD de la MRC de Memphrémagog, au 819 843-8273, poste 222, ou à epoulin@cldmemphremagog.com

Commentaires ou suggestions:
IQexpress@invest-quebec.com

Il y aura une lente reprise des investissements étrangers directs (IED) en 2010, qui devrait s'accélérer en 2011, selon les conclusions d'une enquête de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED). La crise économique et financière mondiale a eu un effet dévastateur sur les programmes d'investissements étrangers directs des multinationales en 2009: c'est ce que révèlent les résultats de l'enquête annuelle sur les tendances de l'investissement international 2009-2011 menée par la CNUCED, résultats qui sont fondés sur les réponses de quelque 240 entreprises.

En effet, 85% des entreprises sondées en 2009 – comparativement à 40% en 2008 – ont affirmé être durement touchées par le ralentissement économique, qui a compromis leurs projets d'investissement. En outre, 58% des multinationales qui ont répondu à l'enquête ont l'intention de réduire leurs IED en 2009. Toutefois, en raison de la tendance persistante à l'internationalisation

des entreprises, on prévoit une hausse marquée de l'investissement international en 2011, la moitié des répondants ayant affirmé que leurs IED seraient plus élevés en 2011 qu'en 2008.

L'analyse par région d'origine fait par ailleurs ressortir quelques différences régionales quant aux incidences de la crise. Les multinationales des pays en développement, notamment les entreprises asiatiques, sont plus optimistes que la moyenne sur leurs perspectives d'investissement. Dans les pays développés, les prévisions sont plus nuancées, les sociétés japonaises et européennes étant moins optimistes que leurs consœurs américaines. Enfin, l'enquête montre que les multinationales ont tendance à globaliser leurs IED, portant toujours plus d'intérêt à d'autres parties du monde dans leurs stratégies d'investissement. (www.unctad.org) ■

LES
SPÉCIALISTES
IQ

NOUS VOUS OFFRONS UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

Comme une douzaine de ses collègues des Affaires internationales, à Investissement Québec, Nathalie Rivard s'occupe exclusivement des filiales de sociétés étrangères installées au Québec. C'est pourquoi elle comprend tout à fait leurs préoccupations et possède une excellente connaissance des services disponibles pour assurer leur croissance. «Je suis là pour aider mes clients à se démarquer de leurs filiales sœurs et pour les soutenir lorsqu'ils présentent des projets d'investissement à leur société mère, précise-t-elle. Je suis donc en contact régulier avec les dirigeants des entreprises dont je suis responsable, ce qui me permet de leur offrir un accompagnement personnalisé avant, pendant et après leurs projets.»

M^{me} Rivard est très présente auprès de ses clients, avec qui elle développe une relation de confiance. «Les gens d'Ultra Électronique, par exemple, ont le réflexe de m'appeler lorsqu'ils ont des projets, poursuit-elle. Toutefois, je ne leur propose pas uniquement des solutions financières d'Investissement Québec. Je connais aussi très bien les produits et les services proposés

aux filiales par les différents ministères et organismes gouvernementaux ou par les associations régionales et sectorielles.»



«De plus, je peux agir comme facilitateur entre l'entreprise et toutes ces organisations, ajoute-t-elle. C'est ce que j'ai fait il y a quelques semaines pour un dirigeant de filiale à qui l'on avait conseillé de contacter Investissement Québec avant de soumettre un projet à sa société mère.» Après avoir discuté avec ce client, M^{me} Rivard a conclu que l'entreprise pouvait profiter de l'un des programmes du ministère

du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE). Elle a donc aussitôt organisé une rencontre entre son client et le ministère. La rencontre a été concluante et, grâce à l'intervention opportune de M^{me} Rivard, l'entreprise a pu étoffer le dossier qu'elle devait présenter à sa société mère en y ajoutant l'aide financière proposée.

Nathalie Rivard est directrice, Filiales à la Direction Europe. Elle est responsable des entreprises de Grande-Bretagne et de Scandinavie. Tél. : 514 873-1490. ■