

PRÉSENTATION DES CANDIDATS

PARCOURS

EUROPE



CHAMBRE
DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DE QUÉBEC

Destination France | Belgique



5^e COHORTE

**Mission en Europe du 23 novembre au 30
novembre 2019**

Partie 2



Mohammed Assafiri

Fondateur

Upbio

Secteur d'activité : bioalimentaire

Date de création de l'entreprise : Août 2018

Nombre d'employés : 6

Site Web : www.upbio.ca

Réalisations :

- Première position au concours de Pitch du Cocktail entrepreneurial du RÉEL, 2018
- Participation au Rendez-vous Gourmet, Toronto
- Point de vente, Aéroport de Québec
- Missions commerciales au Liban, En Tunisie et à Boston
- Obtention de la certification Écocert pour Upbio en 2018

Description de l'entreprise : Pourquoi ne pas obtenir son énergie quotidienne de la façon la plus SAINE et DÉLICIEUSE qui soit? Avis aux sportifs, à ceux qui travaillent de longues heures et aux voyageurs, avec Upbio, c'est l'énergie d'un café, le plaisir d'un chocolat. Pour les gens actifs soucieux de leur santé, Upbio a créé un chocolat noir stimulant novateur avec tous les bienfaits de la THÉINE. Le plus beau dans tout ça, c'est qu'il est BIOLOGIQUE et ÉQUITABLE. Notre principal produit est un chocolat fonctionnel, un CHOCOLAT STIMULANT. Les boîtes offertes contiennent des mignonnettes de 5 g de chocolat noir HAUT DE GAMME auxquelles 40 mg de théine a été ajouté par mignonnette. Avis aux palais fins et aiguisés à la recherche d'expériences gustatives, notre chocolat se distingue également par sa diversité de saveurs offertes allant de saveurs plus communes (fleur de sel, citron, menthe) à des saveurs très originales (rose, thym, basilic, pamplemousse, thé des bois, bergamote, sapin baumier et gingembre, etc.). Upbio s'inscrit dans la tendance des clients à acheter biologique, à encourager le marché local et à choisir des aliments sains et respectueux de l'environnement. On se spécialise aussi en importation de la mangue séchée, noix de coco séchée, ananas séché et banane séchée.

Avantages concurrentiels : On est le producteur de nos produits, et l'importation des vraies sources d'où c'est un grand avantage pour Upbio.

Perspectives de développement hors Québec : Faire l'exportation de nos gammes de nos produits biologique et l'ouverture des nouveaux marchés. Les réseaux biologiques et les chaînes d'hôtel haut de gamme sont également notre marché cible.



André Beaulieu Blanchet

Président

Développement Solugen inc

Secteur d'activité : Solution de traitement des eaux

Date de création de l'entreprise : Août 2018

Nombre d'employés : 6

Site Web : www.upbio.ca

Secteur d'activité : Développement Solugen Inc. offre une solution de traitement des eaux pour différents secteurs d'activités tel que l'industrie agroalimentaire, industriel, minier.

Réalisations : Installation et opération d'un procédé de traitement de lisier de porc pouvant traiter jusqu'à 10 000 mètres cubes de lisier par année. Ce projet est actuellement en cours de réalisation avec le soutien financier du gouvernement du Québec et du Canada.

Description de l'entreprise : Développement Solugen Inc. fait la recherche et développement, la conception, fabrication et commercialisation de sa propre technologie de traitement d'eau industriel breveté. Cette technologie permet de purifier les eaux afin de les réutiliser à l'interne.

Avantages concurrentiels : Traite les eaux fortement contaminées à moindres coûts. Permet de recycler un très haut pourcentage de l'eau afin qu'elle soit directement réutilisée à l'interne. Système automatisé qui ne demande aucune manipulation du client autre que la gestion des sous-produits.

Perspectives de développement hors Québec : Avec l'aide de l'université Laval, nous avons comparé l'intérêt que peut avoir notre solution aux États-Unis et en France. Chacun des endroits démontre un très grand potentiel, mais nous allons devoir rentrer en contact avec des joueurs sur place pour confirmer nos hypothèses. Advenant d'une réponse positive d'Olymel au courant des prochains mois, il se peut que nos efforts soient plus concentrés vers l'Ontario et l'Ouest canadien que vers l'Europe ou les États-Unis. L'entreprise vise à établir des relations en France, Belgique et en Espagne pour amener sa nouvelle solution aux eaux contaminées des secteurs agricoles et industriels.



Elizabeth Coulombe
Présidente et cofondatrice
Tero

Secteur d'activité : Développement de produit en technologies propres

Date de création de l'entreprise : Janvier 2018

Nombre d'employés : 3

Site Web : www.teroproducts.com

Réalisations : Concours Mouvement de Novae, Prix Coup de coeur Étudiant Créateur d'entreprise au Gala national du Défi OSEntreprendre 2018, 2e place dans la catégorie Innovation technologique et technique au Gala national du Défi OSEntreprendre 2018, Bourse Pierre-Péladeau de 35 000\$, AVENIR Environnement au Gala universitaire de Forces AVENIR 2018, Lauréat du 4e appel à projets de la Ville de Québec, Bourse d'honneur du Ministère de l'Économie et de l'Innovation du Québec et Bourse d'excellence de la relève entrepreneuriale féminine de la Fondation J. Armand Bombardier.

Description de l'entreprise : Tero est une entreprise qui offre une technique alternative au compostage grâce à un petit électroménager élégant et innovant qui peut être positionné directement sur le comptoir de cuisine. Cet appareil transforme les résidus alimentaires en un fertilisant stable et inodore pour les plantes et le jardin. En quelques heures seulement, l'appareil Tero réduit le volume des déchets alimentaires de 90 % et cette transformation se fait rapidement, sans odeur et sans bruit.

Avantages concurrentiels : Tero amène les citoyens à faire leur part pour l'environnement en déviant les matières organiques des lieux d'enfouissement. - Tero offre une solution simple et accessible qui répond réellement aux besoins des citoyens en éliminant tous les irritants liés à la gestion des matières organiques. (Odeurs, insectes, temps de gestion, etc.) - Tero permet aux municipalités rurales qui n'ont pas les moyens d'instaurer une collecte de compost d'offrir une solution alternative à leurs citoyens.

Perspectives de développement hors Québec : La solution que nous offrons avec notre appareil Tero répond aux problèmes de compostage partout à l'international et davantage dans les pays où la gestion des matières organiques est très problématique tel que dans les pays insulaires. Nos objectifs avec la mission commerciale en Europe sont de faire connaître notre appareil, de rencontrer des détaillants qui voudraient distribuer notre produit et des municipalités qui seraient intéressées à offrir notre appareil en guise de solution alternative au compostage à leurs citoyens.



Geneviève Desautels
Présidente
Illuxi

Secteur d'activité : Apprentissage éducation, formation professionnelle

Date de création de l'entreprise : Mai 2013

Nombre d'employés : 6

Site Web : illuxi.com

Description de l'entreprise : Illuxi est une entreprise technologique basée à Montréal qui conçoit, produit, héberge et diffuse des expériences de formation immersives multilingues sous forme de films interactifs qui permettent à l'apprenant d'être aux commandes de sa formation en fonction des décisions qu'il prend tout au long de la formation.

L'offre d'Illuxi comprend trois grands types de formations en ligne : les expériences conçues sur mesure en fonction des besoins des entreprises et des institutions d'enseignement, les expériences portant sur des thèmes disponibles dans notre bibliothèque de formation, ainsi que les micro apprentissages, lesquels sont de courtes expériences interactives axées sur un apprentissage rapide et efficace utile et complémentaire avant, pendant et suite à une formation de plus longue durée.

Avantages concurrentiels : Quatre fois plus efficace grâce à l'approche immersive et interactive issue du « jeu vidéo sérieux » deux fois plus économique que la formation en classe ou le e-learning traditionnel. Notre plateforme récolte des données en temps réel pertinentes pour les participants, les employeurs et les institutions d'enseignement. À terme, ces données seront prédictives grâce à notre algorithme d'intelligence artificielle. Nos formations sont multilingues et complètement en ligne ce qui est idéal pour les grands sièges sociaux qui ont des employés dispersés mondialement.

Perspectives de développement hors Québec : La rencontre de partenaires avec des firmes reconnues dans notre secteur d'activité en Europe est notre priorité. Je crois sincèrement que la commercialisation de Illuxi se fera parallèle au Québec et à l'international. C'est avec une notoriété à l'étranger que nous allons crédibiliser encore plus notre produit et la marque Illuxi auprès des entreprises québécoises.



Laurie Dulude-Robitaille

Présidente

BOOK ÉVÉNEMENT

Secteur d'activité : Marketing événementiel, escouade marketing terrain et personnel événementiel

Date de création de l'entreprise : Avril 2014

Nombre d'employés : 3

Site Web : www.bookevenements.com

Réalisations : Escouade promotionnelle Ivanhoé Cambridge, Festival d'été de Québec, Carnaval de Québec, Grands Feux Loto-Québec, Fêtes de la Nouvelle-France, Groupe Jean-Coutu, CCAP Cable, Escouade Oxford Properties, Personnels de services traiteur ; La Mangue Verte, Pomme Grenade, Restos Plaisirs.

Description de l'entreprise : Book Événements est une agence se spécialisant dans le marketing événementiel, la gestion d'événements corporatifs ainsi qu'à la gestion du personnel événementiel.

Avantages concurrentiels : Notre créativité débordante, notre professionnalisme autant dans notre rapidité d'exécution, nos suivis clients pré et post événement ainsi que dans la qualité du personnel terrain sélectionné minutieusement selon les besoins de nos clients.

Perspectives de développement hors Québec : Voir ce qui se fait à l'international, rencontrer des fournisseurs originaux pour du matériel événementiel ; créateurs de décors, kiosque d'expositions, borne interactive, articles promotionnels variés, etc. Également, nous serions ravis de pouvoir aider les entreprises européennes désirant venir servir leur client au Québec via notre agence. Travailler en sous-traitance pour des entreprises qui partagent nos valeurs ; authenticité, Créativité, Professionnalisme & Audace.



Joey Hébert

Fondateur et CEO

MOS

Secteur d'activité : Développement de produit mécanique à valeur ajoutée dans le secteur du plein air.

Date de création de l'entreprise : Avril 2017

Nombre d'employés : 7

Site Web : www.mosracks.com

Réalisations :

- ✓ Récipiendaire d'une bourse d'honneur du Ministère l'Économie et de l'Innovation du Québec dans le cadre du Plan d'action gouvernemental en entrepreneuriat. 2019
- ✓ Entreprises récipiendaire d'une distinction décernée par Claude Lessard, fondateur de Cossette 2019.
- ✓ Finaliste pour la Bourse de la jeune entreprise de l'année de la Jeune Chambre de Commerce de Québec 2019.
- ✓ Passage à l'émission Dans l'œil du Dragon 2019
- ✓ Finaliste provincial du Gala Forces Avenir 2018
- ✓ Lauréat national du Défi OSEntreprendre 2017

Description de l'entreprise : MOS est une entreprise de Québec fondée en 2017 par une équipe passionnée de sports et de plein air. Notre objectif est de concevoir des produits simples et uniques pour les sportifs et amoureux de la nature en quête d'expériences uniques.

Notre mission : Constamment inspiré par nos milieux naturels et les gens passionnés qui y jouent, il est important pour nous de construire une entreprise dont les origines sont bien représentées et dans laquelle la nature est un élément central. MOS signifie original en langue Atikamekw, un peuple des Premières Nations du Canada. Il s'agit d'une référence aux grands espaces sauvages canadiens, à la majesté de l'animal, ainsi qu'aux racines autochtones de notre territoire et du fondateur de MOS. - notre raison d'être.

C'est dans cette optique que notre équipe a conçu le tout premier produit MOS, le MOS Rack; le support de toit le plus fonctionnel sur le marché. Nous croyons qu'actuellement, les supports de toit pour voiture ne sont pas conçus à la hauteur des gens. Trop souvent, y charger et décharger ses équipements devient un sport en soi. Grâce au système de levage assisté unique du MOS Rack, c'est maintenant possible de charger ses équipements à portée de main, sur le côté de la voiture. Avec le MOS Rack, concentrez-

vous sur ce qui est le plus important; vivre vos plus grandes aventures sans compromis. - notre produit. Avec MOS, nous voulons bâtir une entreprise responsable, d'envergure internationale, reconnue pour concevoir des produits qui imposent de nouveaux standards en termes de transport simplifié de matériel. Nous voulons pousser les gens à changer leurs paradigmes en ne s'attendant à rien de moins qu'aux nouvelles normes que nous avons défini – de la voiture, à l'aventure en quelques secondes! - notre but ultime.

Avantages concurrentiels : Produit: Nous avons le seul support de toit dans le marché qui se déploie sur le côté de la voiture et qui conserve l'horizontal tout au long du déploiement, ce qui en fait un produit multisport (kayak, vélo, ski, boîte cargo, etc.).

Équipe: Nous avons une équipe complémentaire composée de gens pour combler des fonctions au niveau de nos trois piliers clés : Recherche et développement, Développement des affaires et Marketing.

Perspectives de développement hors Québec : Atteindre 36,7% du marché des supports pour voiture qui est en Europe, surtout Europe de l'Ouest. - Notre but est de croître à l'international de façon progressive au courant des 5 prochaines années de façon à doubler notre chiffre d'affaires année après année pendant 5 ans. Nous désirons.

Objectif 1 : Parler avec des usagers finaux potentiels de notre produit afin d'avoir une meilleure compréhension de leurs habitudes et leurs besoins. Essayer de le rencontrer dans un lieu physique où nous pourrions rencontrer plusieurs personnes comme un événement, un salon, un centre de ski, un sentier de vélo ou un endroit où les gens pratiquent le kayak.

Objectif 2 : Entrer en contact avec des revendeurs potentiels pour notre produit. Nous voulons initier un premier contact pour évaluer le potentiel de collaboration. Des entreprises de ventes de pièces et accessoires pour automobile et de ventes d'équipement de sport et plein air.

Objectif 3 : Rencontrer d'autres entreprises de l'industrie du plein air complémentaires à nous pour voir si nous pourrions peut-être collaborer et faire des campagnes d'activation partagées.



Benoît Lavigneur
Président
Belvedair

Secteur d'activité : Belvedair conçoit et construit des immeubles résidentiels et commerciaux écologiques
Date de création de l'entreprise : 2011
Nombre d'employés : 26
Site Web : www.belvedaire.ca

Réalisations:

- 600 projets accompagné
- 300 conceptions de maison écologique
- Plus de 150 maisons écologiques réalisées
- Plus de 300 conférences et formations
- 2 maisons modèles
- 50 articles de journaux
- 6 reportages télé

Description de l'entreprise : Nous sommes entrepreneur général en construction, spécialisé en bâtiment écologique. Nous nous distinguons en offrant tous les services qu'un client peut souhaiter, autant de l'éducation, de la conception jusqu'à la livraison du projet final. Nous guidons les clients pour qu'ils effectuent les meilleurs choix et réalisent leur projet de rêve. Nous allons également offrir des formations en ligne pour partager nos connaissances et faire rayonner d'avantage l'entreprise, dans un territoire encore plus grand.

Avantages concurrentiels : Nous avons la plus grande expertise dans le domaine résidentiel et elle est reconnue partout au Québec. Nous avons un processus de vente incroyable en utilisant l'éducation comme moyen de faire connaître l'entreprise. Nous avons des liens étroits avec tous les organismes et médias qui font la promotion des bâtiments écologiques.

Perspectives de développement hors Québec : Notre expertise et notre service de conception pourrait être offerte éventuellement en Europe. Notre nouvelle formation en ligne sera offerte dès l'automne 2018 et nous souhaitons la vendre à l'international.



Jean-Rémi Pouliot
Vice-président
Brilliant Matters

Secteur d'activité : Industrie chimique / semi-conducteur organique ou synthèse par voie chimique de matériaux pour l'électronique de pointe.

Date de création de l'entreprise : 2016

Nombre d'employés : 10

Site Web : www.brilliantmatters.com

Réalisations :

- Concours OSEntreprendre 2017 - Grand prix Défi de l'entrepreneuriat jeunesse
- Start-Up Energy Transition: Top 100

Description de l'entreprise : Brilliant Matters est spécialisée dans le développement et la production de matériaux semi-conducteurs organiques pour application en électronique imprimable. Les niches principales d'applications pour nos produits et services sont les piles solaires, les écrans d'affichage, le stockage d'énergie ainsi que l'imagerie biomédicale. Nous avons une excellente traction dans le marché en ce moment grâce à la technologie de cœur de l'entreprise qui consiste en une méthode de production innovante. Notre clientèle se concentre principalement en Europe, mais nous avons quelques clients majeurs en Amérique du Nord et en Asie également.

Avantages concurrentiels : Une technologie de production novatrice brevetée développée par les fondateurs durant leur passage aux études graduées; L'expertise unique (fondateurs et employés) au sein de l'entreprise; qualité, fiabilité et prix de nos produits.

Perspectives de développement hors Québec : La grande majorité de notre clientèle et partenaire se situent actuellement à l'extérieur du Québec. L'Europe investit de façon significative depuis les 5 dernières années dans les technologies liées à l'organique électronique, notre marché principal. Nous aimerions augmenter nos efforts en développement d'affaires dans cette région afin de sécuriser notre position stratégique au sein de certaines niches d'applications tels les panneaux solaires imprimés. Il serait intéressant de rencontrer tous les acteurs de la chaîne de valeurs (fournisseurs de

produits chimiques, intégrateurs, designers, etc.) afin d'avoir une vision globale des enjeux en Europe sur ces technologies. L'accent sera mis sur la rencontre de clients ou partenaires potentiels, généralement des entreprises voulant se diversifier dans l'électronique imprimable issue de divers marchés (ex. : pétrolière, imprimeur, équipementier, etc.) ou des centres de recherches académiques, gouvernementaux ou industriels.