

## Les Prix d'excellence 1998 *(Suite de la page 1)*

### Innovation et recherche

CrossKeys Systems Corporation, de Kanata, en Ontario, est l'exemple parfait de ce qu'une jeune entreprise tournée vers l'avenir peut accomplir en mettant au point une technologie innovatrice.

Selon son président-directeur général (PDG), M. John Selwyn, la réussite de CrossKeys repose sur la recherche et le développement (R-D). En 1997, la société a investi 6,2 millions de dollars à cette fin pour élargir sa gamme de produits et, en 1998, a augmenté ce montant de 12 %.

« Nos investissements en vue de la mise au point de nouveaux produits ont contribué, dans une large mesure, à notre réussite à l'étranger, indique M. Selwyn. Quand on s'adresse à des entreprises de télécommunications étrangères dont le chiffre d'affaires s'élève à plusieurs milliards de dollars, il faut, de toute évidence, effectuer des recherches poussées afin de mettre au point des produits novateurs qui, en plus de satisfaire les besoins actuels de nos clients, permettront de combler leurs besoins futurs. »

Cette méthode a porté fruit. Fondée il y a à peine six ans, CrossKeys a entamé la dernière année financière avec des revenus 400 fois supérieurs à ceux de sa première année d'activité. En effet, son chiffre d'affaires a bondi de 87 000 \$ en 1992 à 38,7 millions de dollars pour l'exercice 1998. Cette année, les revenus d'exportation de l'entreprise ont en outre pratiquement doublé par rapport à 1997, passant de 17,3 à 32,2 millions de dollars.

Aujourd'hui, CrossKeys prête son réseau et offre ses solutions de gestion d'entreprise à plus de 165 clients répartis dans 45 pays. Elle dispose de 13 bureaux dans 10 pays et de 2 centres de R-D, l'un à Kanata et l'autre à Burnaby, en Colombie-Britannique.

A.L.I. Technologies Inc. est un autre lauréat qui mise sur l'innovation. Cette société de Richmond, en Colombie-Britannique, qui se spécialise dans la technologie de l'information appliquée au domaine médical, a été la première à mettre sur le marché des systèmes d'archivage et de transmission d'images (PACS) utilisant une technologie clients-serveurs, pour des applications dans le domaine des ultrasons.

Dans les grands hôpitaux et les cliniques d'Amérique du Nord, la technologie UltraPACS d'A.L.I. mise sur le marché en 1992, remplace maintenant les systèmes coûteux et inefficaces de visualisation d'images sur film.

Selon le PDG de l'entreprise, M. Gregory Peet, le défi consiste à mettre au point des produits novateurs qui exploitent les possibilités des nouvelles technologies (comme l'Internet) et les progrès réalisés dans la prestation des services de santé (tels les réseaux régionaux de prestation).

La mise au point de produits novateurs s'est avérée particulièrement rentable pour A.L.I. En effet, le chiffre d'affaires de l'entreprise, qui provient presque entièrement des exportations, a atteint 13,6 millions de dollars en 1997 — une augmentation de 97 % par rapport à 1996. Avec un parc informatique comptant près de 200 systèmes installés aux quatre coins du globe, l'entreprise est le premier fournisseur de systèmes de gestion des ultrasons au monde. Son effectif est passé de 26 employés en 1995 à 120 en 1998, alors que sa part de marché est passée d'environ 25 % en 1996 à plus de 70 % en 1998.

Le PDG de Genesis Microchip Inc., M. Paul Russo croit, quant à lui que, pour garantir sa croissance, sa société doit absolument continuer à améliorer ses solutions de gestion des images pour ses marchés actuels et à concevoir des produits pour les nouveaux marchés.

« Nous créons déjà la prochaine génération de nos produits de désenclavement à circuit intégré pour des marchés de masse en puissance, dit-il, comme ceux du cinéma maison, du vidéodisque numérique polyvalent, de la télévision à écran plat à plasma, de la télévision numérique et de la télévision haute définition. »

En mettant au point des technologies et des produits uniques au monde, cette entreprise de Markham, en Ontario, a très bien réussi sur les marchés d'exportation. Presque tous ses revenus de 1997 (près de 15,7 millions de dollars, soit un accroissement de 300 % par rapport à 1996) proviennent de ses exportations dans 15 pays.

En 1986, la société Northern Digital Inc. (NDI) de Waterloo, en Ontario, a entrepris des recherches en optique et en systèmes de détection de pointe, qui ont abouti au lancement d'OPTOTRAK deux ans plus tard. En 1992, elle a mis au point le système RH-2020, un système capable de résister à des conditions environnementales extrêmes, qui a été adopté par des organisations connues telles que la NASA, Boeing et McDonnell Douglas. En 1996, NDI a lancé POLARIS, un système destiné aux applications d'image-guide dans le domaine chirurgical. Avec POLARIS, NDI compte aujourd'hui plus de 1 000 systèmes installés aux quatre coins du monde.

Les systèmes conçus par NDI se servent des marqueurs (rayons infrarouges) qui sont rattachés à presque n'importe quel objet. Quand l'objet bouge, des capteurs individuels détectent les positions des marqueurs. Simultanément, le système calcule les données précises en trois dimensions.

Selon le président de l'entreprise, M. David Crouch, la technologie de NDI ne se limite pas à des utilisations scientifiques et industrielles. Elle s'applique

*Voir page 11 — Les Prix d'excellence*