LA PRESSE AFFAIRES DES IDÉES QU'ON AIME

Synetik croit au travail sans mal

LE CONCEPT

De l'équipement ergonomique industriel

POURQUOI ON AIME

Pour avoir réussi à associer ergonomie, utilité et design. Pour la fougue et la force de caractère de la jeune femme d'affaires derrière l'entreprise.



VÉRONIQUE BOUVIER

L'époque des caisses de lait en guise de tabourets de travail est-elle révolue? Pas tout à fait, si l'on en croit Caroline Saulnier, fondatrice de Synetik Design. « Encore hier, j'ai vu des travailleurs dans des ateliers de production assis dessus pour travailler », s'exclame-t-elle.

C'est pour éviter ce genre de constat que la jeune entrepreneure s'est lancée sur le marché de l'ergonomie. Pas n'importe lequel. Celui des chaises, tabourets et matelas pour le secteur industriel.

«Le plus grand nombre de risques d'accidents et de problèmes reliés à la santé est dans les usines. On vise ce créneau et non pas celui des produits de bureau, déjà saturé », explique Caroline Saulnier.

Les produits de Synetik Design aident à soulager les traditionnels points de pression qui s'exercent au cours d'une activité de longue durée ou répétitive, au niveau du cou, du dos ou encore des genoux.

«Parmi notre gamme qui va de 200 à 600 \$, on a des brevets sur nos deux produits vedette Flex et Stag4, dit la présidente de Synetik Design. Le tabouret Stag4, que l'on a développé avec l'École de technologie supérieure, permet de demeurer assis, ou de travailler à genoux si on le pivote, ou encore à

genoux mais soutenu sous la poitrine.»

Designer industriel de formation, Caroline Saulnier a fait une plongée dans le secteur médical lors de sa dernière année d'université en 2003. «J'ai conçu un matelas de réanimation cardiovasculaire avec un médecin. J'ai vraiment aimé l'idée d'amener des solutions concrètes pour améliorer la qualité de vie. »

Trois ans plus tard, Caroline Saulnier se retrouve à la tête d'une entreprise de sept personnes installée à Saint-Jacques, dans la région de Lanaudière. Cet emplacement s'est imposé de lui-même. «J'y ai démarré l'entreprise en 2004 parce qu'on avait l'infrastructure et le financement.»

Autre choix délibéré, celui de faire fabriquer ses tabourets au Québec. « On veut offrir un produit de qualité supérieure fabriqué ici, précise-t-elle. On a plusieurs fournisseurs dans la région et nous faisons l'assemblage et l'emballage pour avoir le contrôle de la qualité. »

Une qualité qui lui permet d'avoir parmi ses plus gros clients, Bombardier, Pratt & Whitney, IBM, Ubisoft, Visa Desjardins ou encore Postes Canada. Depuis son lancement en 2004, la croissance de l'entreprise a fait un bond de 100 % chaque année.

L'ergonomie marque des points

Selon Caroline Saulnier, les usines et les entreprises sont de plus en plus conscientes de l'utilité des tabourets ergonomiques. «Un employé qui se blesse coûte tellement cher à une entreprise. En achetant un produit à 500\$ et en évitant d'avoir un employé qui entre en arrêt de travail, l'employeur réalise un retour sur investissement en trois mois.»

Du côté des employés, l'adaptation à ces nouveaux tabourets est rapide. « On brode les noms ou les numéros des départements sur les produits pour éviter qu'ils se les volent entre



PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE ©

Caroline Saulnier, fondatrice et présidente de Synetik Design, spécialisée en conception et fabrication de tabourets industriels ergonomiques.

départements. C'est signe qu'ils sont populaires!» dit la présidente de Synetik en riant.

« Plus intéressant encore, ajoute-t-elle, chaque fois que je retourne en usine, je vois la façon dont les employés finissent par s'approprier nos produits et trouver leur propre façon de les utiliser selon l'application qu'ils en font.»

L'arrivée des produits de mes limites.

Synetik est souvent l'occasion d'un rapprochement entre les employés et leurs superviseurs. « L'employé comprend que l'employeur croit assez en lui pour décider d'investir dans sa santé », souligne M^{me} Saulnier.

Le défi de la commercialisation

Même si elle se dit fière de son entreprise, Caroline Saulnier est consciente que tout reste à faire. « C'est beaucoup de travail avant d'arriver à ce que les produits soient connus d'abord et ensuite reconnus.»

L'entreprise est en train de revoir son réseau de distribution et elle cherche des investisseurs pour l'aider à passer ce cap. « C'est difficile au Québec de pousser la commercialisation parce qu'on a beaucoup d'argent pour aider les entreprises à démarrer mais il ne reste plus d'argent quand c'est le temps de les aider à commercialiser, constate-t-elle. Pourtant, c'est l'étape cruciale d'une entreprise. »

Pour croître, Synetik regarde du côté de l'Ontario et des États-Unis. «On exporte surtout aux États-Unis. On ne parle pas d'un gros chiffre d'affaires pour l'instant. Mais à partir de février, ça devrait changer avec des distributeurs là-bas aussi. En France, on vise les secteurs de l'automobile et de l'aéronautique.»

Une division conseil

Il s'agit aussi de faire connaître la nouvelle division Synetik Conseil. « Avec Synetik Conseil, nous faisons de la prévention en entreprise, explique la responsable, Marie-Pierre Dufort, ergothérapeute. On se rend sur les lieux pour faire l'évaluation de postes de travail et proposer des solutions. »

À l'heure des premiers bilans, Caroline Saulnier reste convaincue que son entreprise vieillira bien. « J'ai 26 ans, j'apprends au fur et à mesure. Je sais bien m'entourer. Je connais de mieux en mieux mes forces et surtout mes limites. »