

LES FORCES ÉCONOMIQUES DE Longueuil

LES SAVOIRS présentés par DEL

Par le biais de cette chronique économique, DEL est heureuse de présenter des entreprises-clientes qui se démarquent d'une façon particulière.



Lyne Noiseux, designer industrielle spécialisée en ergonomie, et fondatrice de Posiflex.



Posiflex : Exporter le confort

Posiflex est une PME de Brossard qui a développé et commercialisé des appuis-coudes mobiles en gel, parfaitement adaptés au travail dentaire qu'effectuent les dentistes et les hygiénistes. Déjà présente sur les marchés canadien et américain, Posiflex lorgne maintenant l'Europe.

Prévenir les douleurs

Trois années de recherches et d'études cliniques ont été nécessaires à **Lyne Noiseux**, designer industrielle spécialisée en ergonomie, pour mettre au point le tabouret *Posiflex* et ses appuis-coudes uniques au monde dont le mécanisme épouse les mouvements du corps et agit comme une extension du bras.

De façon générale, l'objectif poursuivi par madame Noiseux est d'assurer la bonne santé en milieu de travail en y appliquant ses connaissances et son expertise du design et de l'ergonomie. D'où son intérêt pour les cabinets de dentiste. « C'est un milieu où la précision et les exigences du métier imposent des postures statiques qui, à la longue, causent des maux de dos, des tendinites, des bursites et des douleurs aux épaules », explique la jeune

présidente d'entreprise. Ce sont précisément ces troubles que les appuis-coudes conçus par *Posiflex* visent à prévenir et à guérir.

Des applications infinies

Si le marché dentaire est d'abord ciblé, c'est que les besoins y sont criants et le potentiel de marché important. Toutefois, l'usage des appuis-coudes ne se limite pas à ce secteur. « Par exemple, des électrolystes, du personnel de laboratoire et même des techniciens en usinage de précision utilisent notre produit pour soulager les tensions musculaires reliées à leur travail », mentionne madame Noiseux.

L'exportation, une étape naturelle

Pour assurer la croissance de son entreprise, la designer s'est tournée vers l'exportation. D'ailleurs, la PME a déjà effectué une percée aux États-Unis, un marché dix fois plus important

que le Canada, en s'associant à l'un des plus importants distributeurs de l'industrie dentaire.

De plus, *Posiflex* participe au programme Accès-Italie mis sur pied par DEL. « L'Europe représente un marché fort intéressant pour nous, car il y existe une sensibilité aux équipements de travail ergonomiques », précise madame Noiseux.

L'objectif d'Accès-Italie est de permettre aux entreprises participantes de développer un plan à l'exportation en vue d'y commercialiser leurs produits. Consciente des différences nationales, Lyne Noiseux explique que cette démarche est nécessaire. « On n'approche pas l'Europe avec la même stratégie de mise en marché que l'Amérique du Nord », précise-t-elle.

Les projets ne manquent donc pas pour *Posiflex*. L'entreprise relève avec brio le projet d'exporter le confort. Pour consulter le site Internet de l'entreprise : www.posiflex.ca