



## NTS Consulting : en haute voltige

Depuis 2007, NTS Consulting œuvre dans le domaine des services d'ingénierie et de conception intégrés. NTS Consulting offre les solutions à l'optimisation de la conception électromécanique de nouveaux produits, ainsi qu'à l'automatisation des processus d'affaires, et ce, du design jusqu'à la fabrication des produits. Récemment, cette jeune société prometteuse a décroché un mirifique contrat avec Bombardier. Regard sur une entreprise qui a le vent dans les voiles.

### Décollage réussi

Fondée en 2002 par Mohamed Serraji, NTS Consulting a rapidement fourbi ses ailes. Moins de 10 ans plus tard, l'entreprise possède des bureaux à Laval, Sherbrooke et Casablanca (Maroc), sans compter qu'elle emploie plus d'une quinzaine de personnes : une équipe multidisciplinaire et chevronnée constituée de concepteurs, de dessinateurs techniques, de formateurs, de programmeurs et de gestionnaires de projet. De plus, NTS compte parmi ses rangs de fidèles collaborateurs ayant des maîtrises et des doctorats. Ces derniers viennent leur prêter main-forte de façon périodique.



*La nouvelle génération de Scanner 3D, distribuée en Amérique du Nord par NTS Consulting.*

NTS Consulting est l'un des principaux fournisseurs québécois de logiciels de planification des ressources d'entreprise (ERP – Enterprise Resource Planning). Elle s'évertue à proposer des produits et des services ayant pour but de dynamiser l'innovation chez ses clients, de favoriser leur croissance et de créer une nouvelle valeur ajoutée.

Les conseillers de NTS possèdent une connaissance approfondie des processus d'affaires en entreprises manufacturières et d'ingénierie. Leur expertise permet d'offrir des solutions d'affaires et techniques pour répondre aux besoins en matière de gestion et d'amélioration des processus. Son équipe d'experts possède une vaste expérience des domaines de l'aéronautique et de l'automobile.

### Ascension fulgurante

En restant toujours fidèle à ses principes d'offrir les meilleures technologies aux moindres coûts, NTS permet à ses clients d'améliorer leur compétitivité sur les marchés locaux, nationaux

et internationaux. La société compte notamment parmi sa clientèle des fabricants de machineries, de meubles, des ateliers d'assemblage, de traitement de surfaces, de métal en feuille, d'emballage, etc.

Aujourd'hui, NTS vise à investir d'autres marchés. En effet, l'entreprise était présente au 49<sup>e</sup> Salon international de l'aéronautique et de l'espace, à Paris-Le Bourget, où l'on accueillait 2000 exposants internationaux, plus de 130 000 visiteurs professionnels et près de 200 000 visiteurs du grand public.

« Au cours de la dernière année, nous avons entrepris des actions sérieuses pour nous introduire sur les marchés européens et américains, de même qu'au Brésil, fait remarquer M. Maxime Hince, directeur du développement des affaires chez NTS. D'ailleurs, notre spécialisation en aéronautique nous a permis de décrocher un contrat avec Bombardier. Nous agissons à titre de sous-traitant en vue de la conception des aménagements intérieurs des avions de classe affaires. Ce contrat nous occupera largement d'ici février 2012. »

Hormis les capacités technologiques, les installations ultra-modernes et l'expertise hyperspécialisée de NTS en conception et design, en rétroconception et en intégration de systèmes de gestion de cycle de vie des produits (PLM – Product Lifecycle Management), la société lavalloise s'oriente également vers le développement de nouveaux créneaux d'activité.

« Sous peu, nous comptons développer une expertise dans le domaine des énergies renouvelables, y compris les carburants de remplacement et l'énergie éolienne, pour ne nommer que celles-ci, soutient M. Hince. Ces nouvelles initiatives de même que le contrat avec Bombardier nous permettront d'embaucher du personnel et de poursuivre notre stratégie de développement et notre recherche de partenaires. »

Tout compte fait, et à ce rythme, il ne serait pas surprenant de voir NTS Consulting se hisser au rang des étoiles montantes de l'économie québécoise au cours des prochaines années, voire des prochains mois.



Pour tout renseignement sur NTS Consulting, veuillez communiquer avec M. Maxime Hince, directeur du développement des affaires, au 450 238-1448, poste 211, ou consulter le site Internet : [www.ntsconsulting.ca](http://www.ntsconsulting.ca).