



ASIA PACIFIC
FOUNDATION
OF CANADA

FONDATION
ASIE PACIFIQUE
DU CANADA



CANADIAN WOMEN'S
INTERNATIONAL NETWORK
RÉSEAU INTERNATIONAL
DES FEMMES CANADIENNES

ASSURER NOTRE AVENIR :

La mission commerciale exclusivement féminine du Canada aux

PHILIPPINES ET À SINGAPOUR





Cette mission est soutenue par :

Canada 



Commanditaire principal de l'industrie :

 AIR CANADA

Organisations d'appui :



ATENEO



MAGSAYSAY



CONTENU

Messages de bienvenue



Programme



Leaders d'opinion



Profils d'entreprises



MESSAGES DE BIENVENUE



Je suis ravi d'accueillir une nouvelle cohorte exceptionnelle d'entrepreneures à Assurer notre avenir : la mission commerciale exclusivement féminine du Canada aux Philippines et à Singapour. Bien qu'il s'agisse de la 10e mission commerciale féminine en Asie de notre série 2019-2026, le programme de cette année représente plusieurs événements inédits et passionnants.

Pour commencer, c'est la première fois qu'une délégation exclusivement féminine de la FAP Canada visite les Philippines, un partenaire stratégique en matière d'économie et de sécurité pour le Canada dans la région indo-pacifique. Grâce à des liens interpersonnels solides et à de nombreuses priorités communes, les Philippines promettent d'être un marché dynamique et stimulant pour nos entrepreneures. Nous sommes extrêmement reconnaissants du soutien et des conseils que l'ambassade du Canada à Manille et l'ambassade des Philippines à Ottawa ont offert pour concrétiser cette étape importante.

La délégation se rendra également à Singapour, où – pour la première fois – notre mission coïncidera avec la Conférence Canada-en-Asie (CCEA) 2026, le principal rassemblement de la FAP Canada comprenant des chefs d'entreprise, des hauts fonctionnaires et des institutions de recherche issus de tout le Canada et de toute la région Indo-Pacifique. Les déléguées auront l'occasion de nouer des liens intéressants et d'engager des conversations importantes sur les défis mondiaux les plus pressants.

Je suis convaincu que les tarifs douaniers américains et leur incidence sur le marché mondial occuperont une place importante dans les discussions, renforçant le message que nos missions commerciales féminines défendent depuis des années : le Canada doit diversifier ses partenariats commerciaux, en particulier avec l'Asie. La diversification du commerce est nécessaire non seulement pour protéger notre sécurité économique, mais aussi pour façonner un avenir durable, équitable et inclusif.

Alors que les déléguées se préparent à se rendre aux Philippines et à Singapour – un premier voyage dans ces pays pour beaucoup d'entre elles –, je les félicite pour leur sens de l'initiative, leur ingéniosité et leur courage à chercher de nouveaux marchés en période d'incertitude. La participation des femmes au commerce international est plus que jamais nécessaire pour créer de nouveaux partenariats et de nouvelles possibilités qui stimuleront la croissance économique du Canada et des marchés de destination en Asie.

J'aimerais également remercier le Fonds pour l'écosystème de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat du gouvernement du Canada, l'équipe de la FAP Canada et les parties prenantes qui ont rendu cette mission possible.



Au nom de la Fondation Asie Pacifique du Canada, j'ai le plaisir d'accueillir chaleureusement tous les participants à l'événement Assurer notre avenir : la mission commerciale exclusivement féminine du Canada aux Philippines et à Singapour. Dirigée par Christine Nakamura, vice-présidente de notre bureau du centre du Canada, cette mission a vu le jour grâce au soutien de nos généreux partenaires des secteurs public et privé au Canada, aux Philippines et à Singapour.

Coïncidant avec la Conférence Canada-en-Asie (CCEA) 2026, cette mission réunit des entrepreneures visionnaires et des cheffes d'entreprise du Canada, des Philippines et de Singapour afin d'engager un dialogue constructif et d'échanger des idées qui mettent en valeur l'innovation, les connaissances et l'esprit entrepreneurial que les femmes canadiennes apportent dans

la région indo-pacifique. Grâce à des symposiums, des tables rondes, des rencontres interentreprises organisées et de nombreuses occasions de réseautage, cette mission soutient les partenariats mondiaux, l'expansion du marché et les relations durables dans nos régions communes.

Conformément aux piliers thématiques de la CCEA 2026, cette mission met en valeur les forces du Canada en matière de solutions durables et résilientes dans les secteurs de la sécurité alimentaire et énergétique, de l'infrastructure et de l'économie numérique. Ces secteurs sont essentiels à la prospérité à long terme de l'Asie et du Canada et sont des domaines où les entreprises canadiennes offrent une puissante combinaison de perspectives mondiales, d'excellence technique et d'engagement profond envers la collaboration transfrontalière.

Les Philippines et Singapour offrent de précieuses possibilités aux entrepreneurs canadiens qui cherchent à se développer dans ces secteurs. Les Philippines voient une demande croissante dans les domaines de l'agroalimentaire, de l'énergie propre, de l'infrastructure durable et des solutions numériques et de cybersécurité. Avec une population en croissance rapide et des défis climatiques de plus en plus importants, les Philippines recherchent activement des partenaires de confiance pour contribuer à la sécurité alimentaire et énergétique, à la résilience urbaine et à une croissance fondée sur l'innovation.

Singapour, quant à elle, est largement reconnue comme l'une des économies les plus ouvertes et compétitives du monde, avec un potentiel important de collaboration dans les villes intelligentes, l'énergie propre et la technologie numérique. La forte intégration de Singapour aux marchés agroalimentaires mondiaux crée également des possibilités d'exportation considérables pour les producteurs et les innovateurs de l'agroalimentaire canadien, tandis que ses objectifs ambitieux en matière de durabilité en font également un partenaire particulièrement attrayant pour les technologies propres et les solutions écoénergétiques.

Je félicite chaleureusement toutes les déléguées choisies pour cette mission. Votre participation démontre que les entrepreneures du Canada comprennent de mieux en mieux que l'expansion sur les marchés mondiaux de la région indo-pacifique accélérera leurs efforts de développement des affaires. Je me réjouis des alliances, des réussites communes et des partenariats durables qui découleront de cette mission.

Embassy of Canada

Ambassade du Canada



Mabuhay et bienvenue à « Assurer notre avenir : La mission commerciale exclusivement féminine du Canada aux Philippines et à Singapour ».

C'est un immense plaisir de vous accueillir aux Philippines pour cette importante mission commerciale, qui met à l'honneur les entrepreneures canadiennes et se concentre sur des secteurs essentiels à un avenir résilient et durable tant pour le Canada que pour les Philippines, soit les énergies renouvelables, la sécurité alimentaire, l'infrastructure et les solutions numériques.



Cette mission poursuit l'élan initié par la mission commerciale d'Équipe Canada aux Philippines en 2024, la plus importante du Canada, qui a souligné notre engagement à approfondir nos liens économiques avec l'une des économies à la croissance la plus rapide d'Asie du Sud-Est. Aujourd'hui, nous portons cet engagement plus loin en favorisant un commerce inclusif et en donnant aux dirigeantes d'entreprises les moyens de façonner les secteurs qui définiront notre avenir commun.

Les Philippines se distinguent par une économie dynamique de plus de 115 millions d'habitants, une main-d'œuvre jeune et qualifiée ainsi qu'un emplacement stratégique au cœur des routes commerciales de l'Indo-Pacifique. Leur résilience et leur croissance en font un partenaire idéal pour les entreprises canadiennes qui cherchent à diversifier leurs échanges et à accéder des marchés à fort potentiel.

Le Canada et les Philippines partagent des liens profonds et durables, ancrés dans des liens interpersonnels dynamiques, des échanges commerciaux et des investissements robustes, ainsi qu'un engagement commun envers l'innovation et le développement durable. Les entreprises canadiennes apportent une expertise de classe mondiale en matière d'énergie propre, d'agriculture adaptée au climat, de développement d'infrastructures et de technologies numériques, créant ainsi d'importantes occasions de fournir des solutions qui contribuent à l'avancement des ambitions économiques des Philippines et à leur avenir durable.

Cette mission va au-delà des affaires commerciales. Elle reflète la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique et notre engagement en faveur d'une prospérité qui profite à tous et à toutes. En établissant des partenariats qui favorisent l'innovation, le développement durable et l'égalité des genres, nous contribuons à la création d'une région plus résiliente et inclusive.

Je vous encourage à profiter pleinement du programme, à explorer les possibilités offertes par ce marché dynamique et à communiquer avec l'équipe dévouée de délégués commerciaux du Canada qui sont là pour soutenir votre réussite. Ensemble, nous pouvons approfondir nos liens commerciaux et créer des partenariats à long terme qui profiteront à nos deux pays.

Canada



**EMBASSY OF THE REPUBLIC OF THE PHILIPPINES
AMBASSADE DE LA RÉPUBLIQUE DES PHILIPPINES
OTTAWA, CANADA**



Jose Victor V. Chan-Gonzaga
Ambassadeur de la République des Philippines au Canada

MESSAGE

Au nom du gouvernement de la République des Philippines, je remercie la Fondation Asie-Pacifique du Canada pour sa détermination à solidifier les liens entre les Philippines et le Canada et à promouvoir les entreprises dirigées par des femmes et leur rôle de moteur d'une croissance inclusive et durable. La dixième mission commerciale de la Fondation en Asie, intitulée « Assurer notre avenir : la mission commerciale exclusivement féminine du Canada aux Philippines et à Singapour », témoigne une fois de plus de son engagement à approfondir les partenariats économiques dans la région et à donner aux entrepreneures les moyens de participer concrètement au commerce international.

Cette mission arrive à point nommé. Alors que les tensions géopolitiques et le ralentissement de la mondialisation continuent de mettre à l'épreuve une économie mondiale à peine remise de la pandémie de COVID-19, les partenariats stables et les nouvelles relations d'échange et d'investissement n'ont jamais eu autant d'importance.

Les entreprises dirigées par des femmes deviennent le fer de lance de l'innovation, de la résilience et du développement économique inclusif, dans notre région comme dans le monde entier. Leur participation au commerce international ouvre des avenues économiques et engendre des répercussions sociales favorables qui donnent une importance cruciale à des initiatives telles que cette mission commerciale.

Les Philippines sont prêtes à travailler avec vous. Cette année, durant notre mandat à la présidence de l'ANASE, nos priorités économiques demeurent concentrées sur l'affermissement de l'intégration économique régionale et la croissance inclusive par la promotion de l'innovation, de la compétitivité et du développement durable dans toute la région. Le soutien au développement des entreprises dirigées par des femmes fait partie intégrante de notre programme pour les MPME, étroitement aligné sur les objectifs de la mission commerciale.

Le Canada demeure un allié précieux et de confiance pour les Philippines. Notre partenariat, fondé sur des valeurs communes, de solides liens interpersonnels et la croissance des échanges commerciaux et des investissements, ne peut que profiter de cette mission commerciale et de l'occasion inestimable qu'elle nous donne d'approfondir nos relations et de stimuler notre prospérité commune.

Je souhaite beaucoup de succès à la Fondation Asie-Pacifique du Canada et à toutes les participantes, et j'espère que cette mission donnera naissance à de solides partenariats et à une croissance inclusive et durable pour nos pays et la région.



Bienvenue à Singapour!

Je vous félicite pour votre participation à la mission commerciale exclusivement féminine du Canada à Singapour de la Fondation Asie Pacifique du Canada. J'espère que ce voyage vous aidera à atteindre vos objectifs commerciaux internationaux en vous permettant de découvrir les nombreuses possibilités qui s'offrent à vous en Asie, notamment à Singapour. Alors que le Canada cherche à diversifier ses relations commerciales au-delà des États-Unis dans un contexte mondial en constante évolution, votre capacité à établir et à approfondir des liens au sein des marchés dynamiques de l'Asie-Pacifique sera d'une grande importance.

En tant que haut-commissaire du Canada auprès de la République de Singapour, j'ai pu constater l'importance du marché singapourien pour le Canada, notamment lors des récentes visites de premier plan du premier ministre Mark Carney et de la ministre des Affaires étrangères Anita Anand. Malgré son bassin relativement restreint d'un peu plus de six millions d'habitants, Singapour représente un marché important, avide d'innovation, ce que vous remarquerez dès votre arrivée à l'aéroport Changi. Il s'agit également d'un pays où les femmes occupent des postes de direction au sein du gouvernement et des entreprises et dont l'économie bénéficie d'une abondance de capitaux grâce à ses fonds souverains, à plus de 2 000 sociétés familiales et à l'importante communauté d'investisseurs internationaux qui y est implantée. Si vous envisagez, à moyen et à long terme, d'établir une présence physique en Asie – ce qui est essentiel pour assurer le succès durable de votre entreprise –, je vous invite à vous joindre à plus de 150 entreprises canadiennes qui se sont implantées à Singapour pour rayonner dans toute l'Asie, y compris sur les marchés en pleine croissance de l'Asie du Sud-Est.

Pourquoi? Parce que Singapour représente l'un des environnements les plus favorables aux affaires en Asie et se classe parmi les meilleurs au monde. Le pays dispose d'un centre d'arbitrage international de premier plan, de l'un des meilleurs centres de change ainsi que d'infrastructures portuaires et aéroportuaires de niveau mondial. Il fait preuve de leadership en matière de libre-échange (Singapour est membre fondateur du PTPGP avec le Canada) et d'un engagement fort en faveur de l'innovation, deux de ses universités étant classées parmi les 25 meilleures au monde. Singapour constitue donc un pôle ultramoderne et intégré à l'échelle mondiale dont l'économie a connu une croissance de 4,8 % en 2025, dépassant largement les prévisions économiques.

J'ai hâte de vous retrouver à Singapour à l'occasion de la mission commerciale exclusivement féminine et de la Conférence Canada-en-Asie. À l'instar des éditions précédentes, cette conférence vous permettra de réseauter avec des leaders asiatiques et canadiens du monde des affaires, du gouvernement, de la recherche et de l'innovation, et d'explorer les principaux enjeux économiques et les secteurs clés qui stimulent le commerce et l'investissement entre le Canada et l'Asie.

Je vous souhaite un excellent voyage.

PROGRAMME

Programme de la Mission ▶
« Assurer notre avenir »

LEADERS D'OPINION

**Nathalie Bernardo**

Vice-présidente et responsable de site, Sun Life Global Solutions (Philippines)

**Melissa Chee**

Présidente et cheffe de direction en technologies profondes | Investisseuse | Administratrice, Vector Institute for Artificial Intelligence | Antares Ventures | FAP Canada

**Shirley Crystal Chua**

Fondateuse, présidente et cheffe de direction du groupe, Golden Equator

**Arlene Dickinson**

Fondatrice et associée générale, District Ventures Capital

**Amanda Healy**

Présidente du conseil d'administration, Warrikal Pty Ltd

**Doris Ho**

Présidente et cheffe de la direction, Magsaysay Group of Companies (Philippines)

**Dawn Madahbee Leach**

Présidente, Conseil national du développement économique autochtone

**Riza Mantaring**

Administratrice, Makati Business Club

**Minette Navarette**

Présidente, Kickstart Ventures

**Dr. Ito Peng**

Titulaire de la Chaire de recherche du Canada en politique sociale globale, Université de Toronto

**Bobbie Racette**

Fondatrice, Virtual Gurus

**Suromitra Sanatani**

Directrice | Administratrice, Aéroports de Vancouver | FAP Canada

**Ruth Vachon**

Chef de la direction, Réseau des Femmes d'affaires du Québec

**Kiyo Weiss**

Directrice principale des ventes pour l'Asie-Pacifique, Air Canada

**Sara Wilshaw**

Sous-ministre adjointe principale et déléguée commerciale en chef du Canada, Affaires mondiales Canada



PROFILS D'ENTREPRISES





Andrea Kraj

PDG, CORE Renewable Energy



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondée en 2010, CORE Renewable Energy est une entreprise de technologies propres spécialisée dans les solutions intégrées d'énergie renouvelable et de micro-réseaux intelligents qui fournissent une alimentation résiliente et à faible intensité en carbone aux collectivités, aux industries et aux institutions. L'entreprise offre des services complets de conception, d'analyse et de réalisation de projets, qui comprennent des systèmes solaires, éoliens, de stockage par batterie et hybrides, pour des applications connectées au réseau et distantes. Parmi les services proposés, citons les études de faisabilité, la conception technique, la gestion de projet et la mise en œuvre de systèmes d'énergie distribuée, ainsi que des services de soutien consultatif destinés aux gouvernements et aux organismes qui œuvrent en faveur de la transition énergétique et de la résilience climatique.

Forte de plus d'une dizaine d'années d'expérience à l'échelle internationale, CORE Renewable Energy a mené à bien des projets dans les domaines des énergies renouvelables et du renforcement des capacités en Amérique du Nord, dans les Caraïbes et dans les îles du Pacifique. Les activités de l'entreprise dans la région indo-pacifique se concentrent sur le développement de micro-réseaux et de systèmes d'alimentation hybrides durables qui renforcent la sécurité énergétique, qui favorisent l'adaptation aux changements climatiques et qui encouragent un développement économique inclusif.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

CORE Renewable Energy propose des solutions d'énergie propre personnalisées et fondées sur les données qui allient technologie, ingénierie et durabilité. L'entreprise conçoit et met en œuvre des solutions optimisées d'énergie renouvelable et de micro-réseaux hybrides à l'aide d'outils de modélisation exclusifs qui simulent les performances réelles,

garantissant ainsi la fiabilité, la rentabilité et la réduction des émissions sans compromettre les résultats essentiels.

SECTEURS SERVIS

Énergie

ORGANISMES CIBLES

Aux Philippines, CORE Renewable Energy souhaite rencontrer des services publics, des développeurs énergétiques ainsi que des entreprises d'ingénierie et de construction afin d'étudier les possibilités de partenariat pour des projets de micro-réseaux hybrides et d'énergie solaire-éolienne.

À Singapour, elle aimerait rencontrer des responsables de la durabilité des entreprises et des promoteurs immobiliers afin de déployer potentiellement des solutions de micro-réseaux intelligents et de gestion de l'énergie dans les environnements urbains. CORE Renewable Energy souhaite également rencontrer des partenaires en technologie et innovation en mesure de collaborer avec elle afin de développer conjointement des outils d'analyse énergétique, des projets pilotes et des partenariats régionaux dans le domaine de la fabrication.

Enfin, l'entreprise cherche à rencontrer les organismes gouvernementaux des deux pays pour voir comment ses solutions peuvent répondre aux objectifs nationaux en matière de transition énergétique, d'électrification hors réseau et de déploiement technologique.

OBJECTIFS

CORE Renewable Energy aimerait étendre sa présence dans la région indo-pacifique en établissant des partenariats, en déployant des systèmes hybrides d'énergie renouvelable, en soutenant le renforcement des capacités, en explorant la fabrication locale avec des partenaires régionaux et en faisant progresser les solutions énergétiques durables aux Philippines et à Singapour.



Bronwyn Bridges

PDG et cofondatrice, PragmaClin



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

PragmaClin est une entreprise de technologie médicale canadienne qui se consacre à améliorer l'évaluation et la prise en charge des troubles neurologiques du mouvement. PRIMS, sa plateforme phare, combine des évaluations motrices basées sur des caméras avec les résultats rapportés par les patients pour produire des indicateurs normalisés, la visualisation de tendances à long terme et des résumés cliniques clairs. PRIMS est largement utilisée dans les cliniques et les hôpitaux pour fournir des mesures cohérentes et objectives lors des consultations régulières et dans le cadre de parcours de soins décentralisés et à distance.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

La maladie de Parkinson touche à elle seule plus de 10 millions de personnes dans le monde, un nombre qui ne cesse d'augmenter. Les systèmes de santé ont souvent un accès limité aux spécialistes des troubles du mouvement, et les patients doivent composer avec de longues attentes et l'incohérence des indicateurs de leur fonction motrice mesurés d'une consultation à l'autre et d'un endroit à l'autre. PRIMS donne aux équipes soignantes les moyens de recueillir des données motrices reproductibles et objectives qui améliorent la cohérence, favorisent une détection plus précoce des changements significatifs et soutiennent les études de validation multisites au moyen de données épurées. Il en découle des parcours de soins plus évolutifs, dans lesquels les cliniciens gardent toutefois la maîtrise de l'interprétation des données et des interventions subséquentes.

SECTEURS SERVIS

Santé, technologies de la santé, recherche clinique

ORGANISMES CIBLES

PragmaClin mise sur l'Asie du Sud-Est pour forger des partenariats de validation clinique et des relations stratégiques sur les marchés qui valorisent l'innovation, la production de données probantes et les soins spécialisés évolutifs. Dans le cadre de cette initiative, l'entreprise prévoit rencontrer des responsables d'hôpitaux, de centres médicaux universitaires, de programmes de neurologie et de rééducation, d'instituts de recherche, d'associations médicales et de groupes d'innovation en soins de santé, à Singapour et aux Philippines. Elle cherche également à amorcer des discussions avec des investisseurs spécialisés dans les soins de santé et des partenaires stratégiques qui s'engagent dans la voie de l'IA clinique réglementée et de l'expansion mondiale.

OBJECTIFS

PragmaClin souhaite comprendre en quoi PRIMS peut combler les lacunes en matière de soins et de recherche à Singapour et aux Philippines, et établir des partenariats avec les principaux instituts de recherche et de soins neurologiques sur ces deux marchés. Elle a comme principaux objectifs de trouver des sites cliniques propices aux études de faisabilité et de validation, de trouver une concordance quant aux protocoles et aux considérations éthiques, de cartographier la compatibilité des flux de travail dans les services de neurologie et de rééducation ambulatoires et de valider les voies de commercialisation et de collaboration en vue d'une expansion à l'échelle de l'Asie du Sud-Est.



Catherine Winckler

*PDG et fondatrice,
MindfulGarden Digital Health*



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Trop souvent, le traitement des comportements agités associés aux troubles neurocognitifs majeurs adopte une approche de sédation et d'immobilisation reposant sur une médication excessive et des contraintes physiques. Ces méthodes entravent le rétablissement, en particulier chez les personnes âgées hospitalisées, et comportent de forts coûts humains et économiques pour les patients, les familles, le personnel soignant, les hôpitaux et les systèmes de santé.

MindfulGarden est la première plateforme de rétroaction biologique affective cliniquement validée pour gérer les comportements agités associés à l'état confusionnel aigu, tout en réduisant l'utilisation d'antipsychotiques. L'état confusionnel aigu, un changement aigu dans le cerveau que l'on considère comme une urgence médicale, multiplie par 2,5 le coût des soins, par 3 le risque de mortalité et par 9 le risque de déclin cognitif futur. On note en outre une corrélation avec l'apparition précoce de la démence.

MindfulGarden a reçu l'approbation de Santé Canada en tant qu'instrument médical de classe I en 2024; le système et les méthodes sont en instance de brevet; le processus de présoumission à la FDA est terminé; et l'évaluation est en cours au Canada et à Hong Kong. L'entreprise bénéficie du soutien du Centre for Aging + Brain Health Innovation (CABHI), de l'AIM Institute et d'un certain nombre de fondations d'hôpitaux et de bureaux de gestion de patrimoine dans le domaine de la santé canadiens qui, jusqu'à maintenant, y ont investi 2,7 millions de dollars canadiens.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Dans les systèmes de santé qui cherchent une solution non pharmacologique pour gérer l'état confusionnel aigu tout

au long du parcours de soins des patients, des urgences aux soins intensifs en passant par les soins cardiaques et la gérontopsychiatrie, MindfulGarden est l'outil de premier recours privilégié des cliniciens de première ligne. Au chevet des patients vulnérables, cette plateforme de gestion aide à distraire, à susciter l'intérêt et à désamorcer les comportements très agités avant d'envisager le recours aux antipsychotiques ou aux moyens de contention.

Dans le cadre d'une étude clinique fondamentale publiée dans la prestigieuse revue NATURE npj Digital Medicine (vol. 6, no 202 (2023)), MindfulGarden a réduit de 26 % l'utilisation d'antipsychotiques « au besoin » (PRN) et atténué l'agitation des patients en quelques minutes. Des études actuellement en cours dans deux hôpitaux de soins tertiaires se penchent sur l'acceptation par le personnel infirmier, confirmant la position de MindfulGarden en tant que plateforme pour les infirmières, par les infirmières.

SECTEURS SERVIS

Santé, technologies de la santé

ORGANISMES CIBLES

MindfulGarden espère rencontrer des représentants des principaux hôpitaux de Singapour et des Philippines en vue d'éventuels projets pilotes d'évaluation, ainsi que nouer des contacts avec de possibles partenaires de distribution dans ces régions.

OBJECTIFS

MindfulGarden prévoit commercialiser son produit à la fin de 2026 dans le cadre d'une stratégie « l'Asie d'abord » qu'elle a mise en place en complément de ses activités au Canada. Au cours des deux dernières années, les fondateurs se sont rendus au Japon, à Hong Kong et à Taïwan pour y ouvrir des canaux de fabrication et de distribution.



Christine Gabardo

Cofondatrice et directrice de la technologie, CERT Systems



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondée en 2019, CERT Systems est une société à l'origine d'une technologie électrochimique qui permet de convertir le dioxyde de carbone (CO₂) capturé en éthylène durable à l'aide d'électricité propre et d'eau. Cette technologie divise le CO₂ et le transforme en molécules telles que l'éthylène, une matière première essentielle pour les polymères, les textiles et les matériaux de construction. Chaque tonne d'éthylène produite à l'aide de la technologie développée par CERT Systems permet de séquestrer plus de trois tonnes de CO₂, ce qui offre une solution évolutive pour réduire plus de 700 millions de tonnes d'émissions annuelles.

À court terme, CERT Systems commercialisera des installations pilotes équipées de ses réacteurs électrochimiques exclusifs auprès de clients souhaitant produire des produits chimiques à faible teneur en carbone. À mesure que la société croîtra, son modèle commercial évoluera vers l'octroi de licences technologiques pour des réacteurs commerciaux plus grands et des usines chimiques intégrées, permettant ainsi le déploiement d'une production d'éthylène non fossile à l'échelle mondiale.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

CERT Systems est la seule à proposer une approche en une étape pour produire de l'éthylène durable.

Contrairement aux procédés traditionnels qui reposent sur les combustibles fossiles, les systèmes modulaires de l'entreprise peuvent être installés à proximité des émetteurs de CO₂ ou des sources d'énergie renouvelable. Cette configuration permet d'éliminer les émissions liées à la chaîne d'approvisionnement et de diminuer la dépendance à l'égard des infrastructures pétrochimiques centralisées. D'autres solutions durables nécessitent plusieurs étapes et des matières premières intermédiaires, comme l'hydrogène vert ou l'éthanol, ce qui augmente les coûts et la complexité. Le procédé d'électrolyse directe du CO₂ de CERT Systems ne nécessite que du CO₂ et de l'eau pour produire de l'éthylène propre et abordable.

SECTEURS SERVIS

Produits chimiques et combustibles

ORGANISMES CIBLES

CERT Systems souhaite rencontrer des investisseurs institutionnels et privés, étudier des projets pilotes potentiels avec des acteurs régionaux et tisser des liens avec les écosystèmes locaux de jeunes entreprises.

OBJECTIFS

CERT Systems vise à étendre sa présence en Asie et à approfondir sa compréhension du marché asiatique.



Cindy Gordon

PDG et fondatrice, SalesChoice

SalesChoice

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondée en 2012, SalesChoice est une entreprise de télécommunications axée sur l'intelligence artificielle qui propose deux produits : SalesInsights, qui prédit les prévisions de ventes et offre un encadrement en temps réel à l'aide d'analyses prédictives et de techniques d'IA générative, et MoodInsights, qui prévoit les risques de rotation du personnel et surveille le degré de satisfaction des employés. Couronnée de plus de 20 prix touchant l'IA et les données, SalesChoice est la plateforme d'analyse IA plus conviviale et la plus exhaustive pour l'analytique opérationnelle. Grâce à l'IA, l'entreprise vise à « atteindre la certitude de revenus dans l'intérêt humain ».

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

SalesChoice offre des solutions fondées sur l'IA pour éliminer le risque dans les transactions commerciales dans deux domaines essentiels : SalesInsights prédit les prévisions de ventes pour parvenir à un niveau de fiabilité et donner confiance au conseil d'administration en ce qui

concerne l'atteinte des quotas de ventes et la progression de la croissance rentable, tandis que MoodInsights réduit les risques de rotation du personnel et améliore le bien-être des employés.

SECTEURS SERVIS

Télécommunications, services professionnels

ORGANISMES CIBLES

SalesChoice cible les entreprises moyennes et de commerce interentreprises qui utilisent Salesforce, en particulier celles qui se tournent vers l'IA pour leurs prévisions, le renseignement commercial et l'analyse de la satisfaction de l'équipe des ventes.

OBJECTIFS

L'objectif de SalesChoice est d'explorer des voies de croissance internationale et de relier les bons acheteurs avec les bons investisseurs.



Claudette McGowan

PDG, Protexxa



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondée en 2021, Protexxa est une entreprise de logiciel-service interentreprises en cybersécurité en pleine croissance. Sa plateforme brevetée, reposant sur l'intelligence artificielle, relie la cyberhygiène et le risque professionnel en général pour protéger les entreprises contre les cyberattaques. La plateforme Protexxa Defender se fonde sur l'intelligence artificielle pour repérer, évaluer, prévoir et éliminer les cybervulnérabilités courantes, permettant aux organisations de renforcer rapidement et précisément leur posture de sécurité. Protexxa offre également des services personnalisés de formation et de consultation en cybersécurité aux entreprises du monde entier en vue de prévenir les cyberattaques et d'accroître les compétences numériques.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Axée sur l'intelligence artificielle, la solution de cybersécurité de Protexxa repère et élimine de manière proactive les vulnérabilités pour aider les organisations à corriger plus rapidement et efficacement les failles critiques de sécurité. Protexxa combine une solide expertise à des partenariats stratégiques et à un puissant pipeline d'innovation pour combler la pénurie de talents en cybersécurité. Son leadership, associé à ses plans d'expansion à l'étranger, permet à Protexxa d'attirer les

personnes les plus talentueuses pour combler la pénurie d'éléments de valeur. Des partenariats stratégiques conclus avec le gouvernement fédéral canadien, des contrats pluriannuels passés avec de grands clients comme Sobeys et FACE ou encore des projets pilotes fructueux avec Wealthsimple et Scotiabank soulignent la crédibilité du logiciel-service et son succès sur le marché. Avec un portefeuille croissant de PI, une présence médiatique notable et des collaborations avec de grandes universités canadiennes, Protexxa est bien placée pour amplifier son influence et renforcer la cyberrésilience.

SECTEURS SERVIS

Cybersécurité

ORGANISMES CIBLES

Protexxa cible des réunions principalement avec des entreprises de télécommunications et des fournisseurs de services Internet des Philippines et de Singapour qui offrent un éventail de services de communication, à large bande et d'infrastructures réseau.

OBJECTIFS

Protexxa cherche à nouer des relations avec des partenaires potentiels et à explorer de nouveaux débouchés aux Philippines et à Singapour.



Claudia Moreau

Présidente, Zone Signature et Zone
Énergie



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondée en 2006, Zone Signature est une entreprise d'automatisation des systèmes qui offre une gamme complète de technologies intelligentes pour les propriétés résidentielles et commerciales. Des systèmes de gestion de l'éclairage et de la température à l'équipement motorisé intégré et aux bornes de recharge, Zone Signature est prête à répondre aux besoins des modes de vie contemporains. Ses services couvrent chaque étape de votre projet d'automatisation, de la première consultation à la formation sur l'équipement installé.

En 2022, Zone Signature a fondé Zone Énergie, sa société sœur consacrée à l'électrification des transports et à l'installation, à l'entretien et à la gestion de bornes de recharge de véhicules électriques.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Zone Signature possède plus de 20 années d'expérience en optimisation de la gestion de l'énergie et en promotion du développement durable grâce à l'intégration de différents systèmes et technologies. L'entreprise détient également

une accréditation d'intégrateur Tech II et en éclairage centralisé. Zone Signature a remporté le Prix Control4 pour l'excellence de son service à la clientèle.

SECTEURS SERVIS

Intégration et automatisation des systèmes

ORGANISMES CIBLES

Zone Signature souhaite rencontrer des représentants des gouvernementaux locaux, notamment des villes, ainsi que des entreprises de transports en commun afin d'examiner comment ses technologies et services peuvent répondre aux besoins de développement urbain des Philippines et de Singapour. L'entreprise aimerait également rencontrer des fabricants d'équipement de recharge électrique et des entreprises d'architecture et de design.

OBJECTIFS

Zone Signature espère entrer en contact avec d'éventuels fournisseurs, partenaires et intervenants qui pourraient s'intéresser à l'automatisation des systèmes et aux bornes de recharge de véhicules électriques.



Elayne Chow

Cofondatrice et PDG, Sankoya Technologies



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Sankoya Technologies a vu le jour en 2017. Sa technologie brevetée d'assainissement transforme les déchets humains en cendres stériles en 30 minutes, éliminant le méthane, les agents pathogènes et les odeurs tout en réduisant la masse des déchets de 97 pour cent. La technologie combine la combustion lente et la catalyse pour traiter les déchets à la source, en toute sécurité, de manière autonome. Évolutives et adaptables, les solutions proposées par Sankoya Technologies s'appliquent dans le monde entier et dans tous les secteurs d'activité, notamment dans les secteurs résidentiel, communautaire, industriel, des services publics et du transport.

Mise au point à l'Université de Toronto et bénéficiant dès le départ du soutien de la Fondation Gates, la technologie de Sankoya a été validée par des études sur le terrain menées en Inde et a récemment remporté le Défi en innovation technique pour le développement urbain de la Banque asiatique de développement.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Sankoya Technologies offre une technologie sans eau et hors réseau qui traite efficacement les eaux usées et les biosolides sans les coûts prohibitifs, les échéanciers étalés sur plusieurs années, la complexité opérationnelle et l'impact environnemental des systèmes centralisés. Les solutions proposées par l'entreprise réduisent le volume des

biosolides de plus de 90 pour cent sur place, éliminant les coûts de transport, les droits d'enfouissement et les casse-têtes logistiques.

SECTEURS SERVIS

Traitement des eaux usées

ORGANISMES CIBLES

Aux Philippines, Sankoya Technologies souhaite rencontrer des entreprises de services publics et de traitement des eaux usées pour explorer des possibilités de collaboration. L'entreprise aimerait également entrer en relation avec des organisations qui œuvrent dans les domaines de l'effet social et des secours en cas de catastrophe et qui peuvent l'aider à mieux comprendre les efforts en cours pour assurer l'assainissement dans les régions des Philippines où ces ressources sont limitées.

À Singapour, Sankoya Technologies cible d'éventuels investisseurs et collaborateurs en R-D.

OBJECTIFS

Dans le cadre de cette mission, Sankoya Technologies cherche à nouer des partenariats avec des collaborateurs locaux et à obtenir du financement auprès d'investisseurs. Si elle en a le temps, l'entreprise aimerait aussi visiter des usines locales de traitement des eaux usées.



Gabrielle Serafini

Cofondatrice et PDG, WelTel Health



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

WelTel Health, une plateforme de logiciel-service (SaaS) évolutive, révolutionne la communication dans le domaine des soins de santé en mettant le patient au centre des préoccupations. Au moyen de solides outils de communication numériques, elle améliore le suivi des patients, la gestion des soins ambulatoires, l'observance thérapeutique, l'assiduité des patients et la qualité générale des soins. Premier programme du monde à utiliser la messagerie texte interactive pour communiquer avec les patients et améliorer les résultats de santé, la plateforme WelTel recourt à la fois à une validation scientifique de calibre mondial et à une ingénierie logicielle de pointe pour créer des innovations conviviales qui améliorent la santé et renforcent la prestation des soins.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Plateforme de communication de premier plan dans le domaine des soins de santé, WelTel a reçu l'appui de l'Organisation mondiale de la Santé, des Centers for Disease Control and Prevention des États-Unis et de plus de 75 articles scientifiques. Des études ont montré que son utilisation améliore l'observance, l'assiduité, les résultats, l'efficacité, la capacité et le rendement du capital investi. Outil multilingue, WelTel fonctionne indépendamment

des maladies. Comme elle offre des modules distincts pour les différentes pathologies, la plateforme est facilement adaptable aux divers services cliniques. On peut l'utiliser dans les zones urbaines, rurales et reculées du monde entier pour fournir un accès équitable à des soins de santé de qualité.

SECTEURS SERVIS

Santé, technologies de la santé

ORGANISMES CIBLES

Aux Philippines, WelTel cherche à établir un partenariat de coentreprise afin de déployer sa plateforme de santé numérique, qui fonctionne notamment sur SMS, pour favoriser l'observance des traitements, le suivi des contacts et la surveillance des éclosions dans les populations atteintes du VIH ou de la tuberculose.

À Singapour, WelTel espère rencontrer des investisseurs d'impact capables d'aider l'entreprise à se développer en Asie du Sud-Est.

OBJECTIFS

En participant à cette mission commerciale, WelTel souhaite trouver des investisseurs et des partenaires de coentreprise.



Geneviève Gagnon

LA FOURMI

Présidente et propriétaire, *La Fourmi Bionique*

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondée en 2004, La Fourmi Bionique est la première entreprise canadienne de granola artisanal dirigée par une femme. Grâce à des méthodes de production artisanales et à des ingrédients locaux, biologiques ou équitables, les granolas et les collations de La Fourmi Bionique apportent une touche audacieuse et moderne aux granolas classiques, en se voulant savoureux et agréables tout en favorisant une alimentation saine.

Les produits de La Fourmi Bionique sont distribués sur les marchés de détail et institutionnels partout au Canada ainsi que dans certaines épiceries fines en France et en Allemagne, et en ligne en Corée du Sud.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Depuis plus de vingt ans, La Fourmi Bionique conçoit et perfectionne ses produits à base de granola. Avec une usine de fabrication de 15 000 pieds carrés, l'entreprise est d'une efficacité opérationnelle qui lui permet de demeurer concurrentielle sur le plan des prix, tandis que ses 17 années d'expérience dans l'exportation garantissent

à ses produits une durée de conservation et une stabilité inégalées. La Fourmi Bionique propose également des recettes uniques à base d'ingrédients exclusifs, qui possèdent une forte valeur nutritive, un emballage élégant et des produits d'une stabilité optimale aux fins d'exportation, malgré la composition naturelle de ses mélanges.

SECTEURS SERVIS

Fabrication de céréales pour déjeuner

ORGANISMES CIBLES

La Fourmi Bionique vise à tisser des liens avec des importateurs locaux qui servent les plateformes en ligne, les marchés de détail haut de gamme et le secteur de l'hôtellerie.

OBJECTIFS

La Fourmi Bionique souhaite introduire ses produits à base de granola sur de nouveaux marchés aux Philippines et à Singapour.



Hiba Badran

Présidente et cheffe de la direction, GBCS Group



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondé en 2015, le GBCS Group Ltd. est une société de conseil en gestion de parcs de véhicules et un fournisseur de technologies de premier plan qui possède plus de 30 ans d'expertise spécialisée et qui se consacre à l'optimisation de la gestion de divers actifs d'entreprises et industriels partout dans le monde. L'offre de base de la société est une solution holistique de gestion d'actifs tout au long du cycle de vie qui produit des résultats financiers et environnementaux mesurables. Cette solution est réalisable grâce à deux plateformes logicielles exclusives et primées : LokoMotive, la seule solution au monde couvrant l'ensemble du cycle de vie des actifs de mobilité terrestre (camions, trains, équipement de construction, véhicules électriques), et Aukai, spécialement conçue pour les flottes maritimes (navires, bateaux et équipements portuaires).

Les services du GBCS Group vont au-delà de l'entretien réactif en fournissant des analyses prédictives, des indicateurs de performance clés en temps réel, ainsi qu'une vue complète et intégrale, depuis l'acquisition jusqu'à la liquidation des actifs. Cette approche fondée sur les données permet de réduire considérablement les coûts opérationnels des parcs de véhicules de 18 % à 47 %. En outre, le GBCS Group intègre des technologies propres et la gestion des gaz à effet de serre pour permettre aux organismes de suivre et de réduire leurs émissions de carbone de portée 1 et 2, garantissant ainsi à ses clients qu'ils atteignent leurs objectifs en matière de développement durable tout en améliorant leur efficacité opérationnelle globale et en renforçant leur engagement en faveur d'un avenir plus vert.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Le GBCS Group est fier d'offrir une proposition de valeur distinctive axée sur la gestion holistique et durable des parcs et flottes qui est soutenue par une technologie novatrice exclusive et plus de 30 ans d'expérience en conseil spécialisé. Ce qui distingue le GBCS Group, c'est son approche globale du cycle de vie de la gestion des actifs, qui s'étend de l'acquisition à la liquidation. Cette façon de faire permet aux clients de passer d'un entretien réactif à des opérations proactives fondées sur les données.

SECTEURS SERVIS

Solutions novatrices de gestion de parcs de véhicules et de flottes, technologies propres

ORGANISMES CIBLES

Le GBCS Group cible un large éventail d'organismes en adéquation avec les capacités particulières de ses solutions de gestion de parcs de véhicules. La société vise principalement à tisser des liens avec les exploitants de parcs et de flottes et les entreprises telles que les compagnies aériennes, maritimes et de traversiers, les exploitants de flottes maritimes et hauturières ainsi que les fournisseurs de carburant et de pétrole.

OBJECTIFS

Le GBCS Group espère obtenir des clients qualifiés sur les marchés philippin et singapourien, notamment en concluant des partenariats interentreprises afin de présenter les innovations canadiennes en matière de parcs et de flottes, en réalisant des économies et en soutenant les objectifs de développement durable dans la région de l'ANASE.



Jessica Hu

Directrice, GBM Health Group



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

GBM Health Group est un groupe canadien spécialisé dans les technologies de la santé qui se consacre à la création d'une plateforme intégrée couvrant les domaines du diagnostic, des technologies de la santé et de la santé grand public fondée sur la science pour les marchés internationaux.

Le pilier médical et technologique du groupe est dirigé par Gene Bio Medical, sa division de diagnostic spécialisée dans les diagnostics moléculaires réglementés et les technologies de détection précoce des maladies. Ces capacités constituent une solide base scientifique et réglementaire pour les initiatives de GBM Health Group dans le domaine des soins de santé.

En complément de ses activités de diagnostic, GBM Health Group exploite des plateformes de santé et de bien-être fondées sur des données scientifiques, qui offrent notamment des produits nutritionnels de pointe et des produits de santé grand public. Ces plateformes favorisent la pénétration de marchés en établissant des canaux de distribution, la présence de la marque et des voies de commercialisation, surtout en Asie du Sud-Est.

GBM Health Group collabore avec des partenaires du monde entier dans les domaines de la recherche, de la fabrication et de la commercialisation, et tire parti de ses capacités opérationnelles transfrontalières pour soutenir une expansion commerciale évolutive et respectueuse de la réglementation.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

La valeur unique de GBM Health Group réside dans sa capacité à traduire l'innovation médicale en plateformes et produits dotés d'une solide capacité de croissance commerciale. Le groupe intègre des capacités de diagnostic réglementé, de santé grand public et de commercialisation

transfrontalière qui aident les partenaires à accélérer la pénétration des marchés, à réduire les risques d'exécution et à développer efficacement leurs activités.

Fort de son expérience pratique en distribution internationale, en conformité réglementaire et en déploiement sur plusieurs marchés, GBM Health Group est un partenaire stratégique pour les organisations en quête d'une croissance durable dans les secteurs des soins de santé et de la santé grand public.

SECTEURS SERVIS

Soins de santé et outils diagnostiques, technologies de la santé, santé et bien-être grand public fondés sur la science, fabrication de produits médicaux et de santé

ORGANISMES CIBLES

GBM Health Group cherche à collaborer avec des organismes d'Asie du Sud-Est qui misent sur l'innovation et le développement du marché des soins de santé, notamment les distributeurs de produits diagnostiques et de soins de santé; les plateformes réglementées de technologies de la santé et de santé grand public; les partenaires stratégiques ou les collaborateurs de coentreprise dotés d'expertise dans le marché local; et les organismes qui soutiennent l'accès aux soins de santé, la commercialisation et l'expansion régionale.

OBJECTIFS

Lors de cette mission, GBM Health Group vise à trouver des partenaires commerciaux pour la distribution, le développement conjoint ou des coentreprises; à explorer des modèles de collaboration sur des plateformes qui soutiennent un élargissement évolutif du marché; à évaluer la maturité du marché, la dynamique des canaux de distribution et les possibilités de localisation; et à établir des relations commerciales favorables à une croissance régionale de longue durée.



Jessica Yang

PDG, Tochtech Technologies



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Tochtech est une entreprise primée de Vancouver qui se spécialise dans les technologies numériques du domaine de la santé. Elle possède une filiale en propriété exclusive en Chine et des canaux de distribution en Australie, en Chine et au Royaume-Uni. À ce jour, l'entreprise propose plusieurs produits matériels intelligents et des plateformes de soins intelligents :

1. Toch Sleepsense : un outil primé de suivi du sommeil qui permet aux soignants de veiller à la sécurité des personnes âgées qui dorment. Il signale les événements du sommeil en temps réel pour favoriser une intervention immédiate, en plus de réduire les chutes.
2. Vericare : une solution matérielle et logicielle d'aide aux aînés vivant à domicile, qui envoie des mises au point sur leur bien-être et des notifications en cas de risque potentiel. Cette technologie utilise l'apprentissage automatique et l'intelligence artificielle pour reconnaître les modèles d'activité et de comportement anormaux, susceptibles d'indiquer un problème médical ou une urgence.
3. Smartturns : des boutons intelligents exclusifs pour aider les aînés à cuisiner de façon sécuritaire.
4. Tochie : un dispositif vocal d'aide à la prestation de soins aux aînés.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Tochtech est dirigée par une excellente équipe de gestion qui apporte une expertise considérable en matière de

conception et de développement technologiques, de commercialisation et de marketing. L'entreprise propose d'excellents produits haut de gamme, primés à plusieurs reprises, qui sont en mesure de faire progresser les secteurs des soins aux aînés et des fournisseurs de résidences pour aînés. Ses produits de pointe répondent aux problèmes de budget et de pénurie de personnel qui accablent le secteur des soins aux aînés à l'échelle mondiale. Grâce à leur capacité à améliorer les contacts à distance entre les soignants et les aînés qui souhaitent vieillir de manière indépendante, les produits de Tochtech aident également à combler le manque de personnel soignant.

SECTEURS SERVIS

Santé, technologies de la santé, soins aux aînés

ORGANISMES CIBLES

Tochtech souhaite rencontrer des représentants d'entreprises des Philippines et de Singapour qui aimeraient ajouter ses produits à leurs programmes de technologies et de services de santé.

OBJECTIFS

Tochtech veut se renseigner directement, sur place, au sujet des conditions des marchés cibles, des préférences des consommateurs et du paysage concurrentiel. Elle espère entrer en contact avec des entreprises locales, des associations sectorielles, des représentants du gouvernement et d'éventuels partenaires.



Karla Congson

*PDG et directrice de la technologie,
Agentiiv*

agentiiv
TIME SAVED. TIME SCALED.

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Agentiiv est une plateforme canadienne d'avant-garde d'agents d'IA (logiciel-service) qui transforme la manière dont les organisations moyennes exploitent l'intelligence artificielle pour assurer leur avenir numérique. L'entreprise est spécialisée dans la création de « jumeaux numériques » qui captent les connaissances d'experts chevronnés du domaine, offrant des capacités d'entreprise dotées d'une solide infrastructure de sécurité. La plateforme d'Agentiiv compte plus de 100 agents d'IA spécialisés en stratégie de commercialisation, en analyse financière, en examen juridique, en opérations des RH et en cybersécurité, des experts numériques spécialement conçus qui comprennent les processus de l'industrie en question et les exigences réglementaires rigoureuses dans tous les secteurs réglementés. Les agents d'Agentiiv aident les travailleurs du savoir à récupérer de cinq à dix heures par semaine à consacrer à l'innovation stratégique tout en maintenant la sécurité conforme à la norme SOC-2 et en veillant au respect du Règlement général sur la protection des données (RGPD).

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Dans un monde de pénuries de talents, Agentiiv offre un nouvel avantage concurrentiel : le savoir institutionnel à la carte. Agentiiv résout le problème critique auquel font face les entreprises moyennes : accéder à l'élite de l'expertise sans les coûts élevés et les longs délais d'embauche. Les « jumeaux numériques » de l'entreprise captent les prises de décisions des experts, faisant des connaissances tacites un atout évolutif. Cette valeur unique a alimenté la rapide croissance d'Agentiiv au Canada, avec des recettes promises

de 800 000 \$ jusqu'à présent par plus de 20 entreprises clientes et une trajectoire de plus de 1 million \$ pour 2025. Agentiiv apporte la résilience opérationnelle, comblant la pénurie de talents et offrant un avenir plus productif et concurrentiel au fer de lance économique du Canada et de ses partenaires commerciaux étrangers.

SECTEURS SERVIS

Services financiers, services professionnels, entreprises de technologie

ORGANISMES CIBLES

Aux Philippines, Agentiiv souhaite entrer en contact avec des banques communautaires et rurales, ainsi qu'avec les services financiers traditionnels qui ont besoin de marketing normalisé, de formation en RH et d'aide à la vente pour servir les réseaux ramifiés de succursales et les marchés sous-bancarisés. À Singapour, l'entreprise cible les organisations où ses « jumeaux numériques » peuvent rapidement s'intégrer dans les fonctions de marketing, de RH ou de ventes, par exemple dans les services financiers commerciaux moyens et les services professionnels indépendants.

OBJECTIFS

Agentiiv cherche à catalyser son entrée sur les marchés de l'ANASE en trouvant des clients clés pour des projets pilotes à fort impact. L'entreprise aimerait aussi forger des partenariats solides dans des industries réglementées et faire accepter ses « jumeaux numériques » comme la solution de choix pour résoudre les problèmes régionaux de productivité et de pénurie de talents.



Kathleen Chan

CALICO

PDG et fondatrice, Calico AI

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Calico est une plateforme d'orchestration de l'approvisionnement et de la production basée sur l'IA et destinée aux marques mondiales de vêtements et d'accessoires. Loin de se limiter à mettre en relation les marques et les fabricants, la technologie de Calico planifie, coordonne et exécute activement la production en faisant appel à un vaste réseau mondial de fournisseurs. En intégrant directement l'intelligence artificielle au travail quotidien des équipes d'approvisionnement et de production, Calico remplace la coordination manuelle, les outils fragmentés et les intermédiaires obscurs par un unique système opérationnel intelligent.

Destinée aux marques de milieu de gamme et aux marques d'entreprise, Calico tire parti de son IA exclusive pour orchestrer les tâches complexes et interdépendantes nécessaires pour mettre en marché des produits de divers fournisseurs et catégories dans différentes régions. L'IA de Calico gère les flux de travail, comme le choix des usines, les devis, la planification de la production et la coordination de l'exécution, de sorte que les marques puissent activer de nouveaux partenariats de fabrication et de nouvelles zones géographiques non plus en quelques trimestres, mais en quelques semaines, sans augmenter leurs effectifs opérationnels.

Calico prend en charge des programmes complexes et plurirégionaux de production de vêtement, d'accessoires et de chaussures. L'entreprise fait affaire avec un réseau mondial exclusif qui comprend plus de 150 fabricants agréés, situés au Vietnam, en Turquie, au Mexique, au Pérou, en Inde et en Chine, et représente une capacité de production annuelle de plus de 80 millions d'unités. Calico a établi son siège social en Amérique du Nord et mis en place des équipes sur le terrain dans chacune des principales régions de fabrication.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Calico intègre une couche d'intelligence entre les marques et les usines. Son IA effectue le travail opérationnel d'approvisionnement et de production en coordonnant les

décisions, les flux de travail et l'exécution entre plusieurs fournisseurs et régions. Plutôt que de compter sur des équipes humaines pour rechercher l'information, rapprocher les devis et gérer les transferts, l'IA de Calico fait progresser la production en continu, en veillant à harmoniser les coûts, les capacités, les échéances et les risques.

Pour les marques, il en découle une mise en production accélérée, une meilleure prévisibilité et la possibilité de se développer à l'échelle mondiale sans augmenter la complexité. Les fabricants y trouvent aussi leur compte grâce à des signaux de production plus clairs, à une demande plus régulière et à des partenariats de plus longue durée, fondés sur la qualité d'exécution plutôt que sur un jumelage transactionnel.

Contrairement aux agents traditionnels, aux carrefours ou aux solutions ponctuelles, Calico intègre l'IA directement dans le cycle de vie de la production et demeure présente de la planification initiale jusqu'à l'exécution. Résultat, un écosystème de fabrication plus résilient, intelligent et évolutif, conçu pour répondre aux réalités actuelles de la production mondiale.

SECTEURS SERVIS

Mode et fabrication, TIC

ORGANISMES CIBLES

Lors de cette mission commerciale, Calico cible les fabricants, les usines et les associations professionnelles des secteurs du vêtement et de la chaussure. L'entreprise vise en particulier les fabricants qui acceptent les commandes de petite et moyenne envergure, misent sur la durabilité ou la production éthique et sont en mesure de prendre en charge des clients nord-américains.

OBJECTIFS

Calico cherche à établir de nouveaux partenariats commerciaux avec des usines, à entrer en contact avec des associations professionnelles locales pour bénéficier d'un soutien sur le terrain et à jeter les bases de relations commerciales fructueuses et durables.



Meni Mancini

Fondatrice et Présidente,
TradeWorks Environmental Inc



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

TradeWorks Environmental, une entreprise ontarienne détenue par une femme, propose des solutions technologiques propres, ciblées sur les déchets organiques et les eaux usées difficiles à traiter, qui allient les procédés, l'équipement et l'analyse pour optimiser les systèmes de traitement municipaux et industriels. Les solutions de TradeWorks Environmental s'intègrent parfaitement dans les systèmes existants, de façon à réduire au minimum les dépenses d'investissement, ou même les éviter, tout en améliorant considérablement le rendement. Elles ont fait preuve de leur rendement à l'échelle mondiale, dans un large éventail d'utilisations où les clients ont non seulement réalisé des économies, mais adopté des technologies propres et réduit leur empreinte carbone. La technologie repose sur plus de 25 formulations de microbes spécialisés qui empruntent des voies métaboliques plus efficaces pour améliorer le traitement biologique en fonction d'objectifs de rendement. Parmi les applications éprouvées figurent l'amélioration de la dégradation des matières organiques dans les applications de compostage et de traitement par lagunage; une meilleure élimination des nutriments et la réduction de la production de boues dans les installations de traitement des eaux usées; l'augmentation du rendement en biogaz dans les digesteurs anaérobies; et la réduction du H2S, de la corrosion, de l'accumulation de gras, huiles et graisses (FOG) et des odeurs dans les réseaux d'égouts. Dotée d'un réseau mondial de partenaires de distribution, TradeWorks Environmental est en mesure de répondre aux impératifs de l'économie circulaire et du développement durable.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Les solutions de TradeWorks Environmental engendrent des économies considérables en évitant les coûteuses mises à niveau des infrastructures. En outre, elles réduisent efficacement plusieurs facteurs de coûts, notamment la

consommation d'énergie, les solutions de remplacement pour le traitement, les exigences en matière d'élimination des boues et les coûts liés à l'atténuation de problèmes tels que l'accumulation de FOG ou de boues dans les systèmes de collecte et les lagunes. Il faut aussi mentionner que les solutions de TradeWorks Environmental réduisent considérablement les émissions de gaz à effet de serre, ce qui peut donner lieu à des avantages financiers liés aux crédits carbone ou à d'autres mesures incitatives. Jusqu'à maintenant, leur mise en œuvre se traduit par des économies de 20 à 70 %, attribuables à une consommation réduite d'énergie, de produits chimiques et de services d'élimination, ainsi qu'aux mises à niveau évitées. La technologie, qui fait appel au processus Ydro ProcessMD, a fait ses preuves dans de nombreux pays du monde.

SECTEURS SERVIS

Technologies propres, gestion des eaux usées

ORGANISMES CIBLES

Dans le cadre de cette mission, TradeWorks Environmental espère conclure un accord avec une entreprise de Singapour spécialisée dans la gestion durable des déchets. L'entreprise souhaite en outre rencontrer des responsables de services municipaux et industriels, d'organismes gouvernementaux, d'organismes de réglementation environnementale et d'entreprises privées spécialisées dans la gestion des eaux usées et des déchets organiques. Elle cherche également à entrer en contact avec des distributeurs locaux et des partenaires stratégiques susceptibles de l'aider à pénétrer le marché, à comprendre les défis locaux et à adapter ses solutions.

OBJECTIFS

En participant à cette mission commerciale, TradeWorks Environmental vise à élargir son déploiement commercial et à présenter sa technologie aux parties prenantes du secteur.



Mina Zarabian

PDG et cofondatrice, Carbonova



carbonova

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondée en 2018, Carbonova est une entreprise technologique pionnière dans un procédé chimique catalytique révolutionnaire qui transforme le dioxyde de carbone (CO₂) et le méthane en nanofibres de carbone à haute valeur ajoutée. Ces matériaux multifonctionnels avancés possèdent des propriétés mécaniques, thermiques et électriques qui en font des additifs d'amélioration de la performance idéaux pour les plastiques, les composites, les batteries et les matériaux de construction.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Carbonova a réalisé une avancée majeure dans le trilemme coût-performance-durabilité en produisant des nanofibres de carbone qui allient haute fonctionnalité, accessibilité financière et faibles émissions. La technologie exclusive de l'entreprise repose sur un catalyseur et un réacteur hautement innovants qui déclenchent une réaction exothermique, ce qui permet de produire des nanofibres de carbone avec une consommation d'énergie inférieure de près de deux ordres de grandeur à celle des méthodes

conventionnelles. Le processus est modulaire et évolutif, en plus de permettre d'utiliser le CO₂ ou le biogaz capturé, créant ainsi une solution flexible vers un déploiement d'envergure industrielle au sein de différentes juridictions.

SECTEURS SERVIS

Matériaux avancés et fabrication

ORGANISMES CIBLES

Carbonova cherche à tisser des liens avec des organismes partenaires potentiels, notamment des fabricants de produits chimiques, de plastiques et de batteries. Elle aimerait également rencontrer des chercheurs en matériaux avancés et des investisseurs en technologies propres.

OBJECTIFS

Carbonova vise à établir des partenariats et à trouver des investisseurs qui se concentrent sur l'utilisation du CO₂, les solutions circulaires ainsi que la fabrication de composites plastiques, d'emballages, d'automobiles et de composantes de batteries.



Natalia Mykhaylova

PDG et fondatrice, WeavAir



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

WeavAir propose des solutions d'informatique décisionnelle pour les carrefours immobiliers et de transport, sous forme de logiciels prédictifs et d'appareils IdO multicapteurs qui mesurent, à une précision de 95 p. cent, 20 différents paramètres liés à la qualité de l'air, à l'entretien prédictif et au flux d'usagers en temps réel, et permettent au bout du compte de réaliser des économies de plus de 300 000 dollars américains par installation et par an, et de rentabiliser l'investissement en moins de 2 ans.

La solution WeavAir comprend trois éléments : WeavDetect, WeavPredict et WeavConnect. WeavDetect est un réseau de dispositifs IdO multicapteurs qui surveille l'efficacité énergétique et les contaminants atmosphériques dans un souci de protection de la santé et du bien-être humains. WeavPredict applique les données tirées des capteurs, tandis que le logiciel WeavConnect améliore les processus d'entretien.

Les systèmes de l'entreprise aident les utilisateurs à économiser 30 p. cent des coûts d'exploitation et d'entretien, à améliorer la qualité de l'air, à réduire les temps d'indisponibilité et à atténuer les risques juridiques et d'assurance. Les données de WeavAir peuvent également s'intégrer aux systèmes de contrôle de la ventilation et aux rapports et certifications de durabilité et d'ESG. L'entreprise a reçu 20 prix dans différentes parties du monde.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

WeavAir offre une plateforme numérique qui facilite la mesure directe, les déclarations et la vérification des émissions de gaz à effet de serre afin de rehausser l'efficacité des investissements en ESG et de la mise en œuvre, du financement et de l'assurance de la transition énergétique. Ses clients bénéficient de divers avantages, notamment des capteurs évolués qui assurent de meilleurs résultats

d'exactitude, de précision et de fiabilité à long terme.

WeavAir intègre également des algorithmes d'IA et une visualisation automatisée des rapports. Cette solution unique en son genre accélère le diagnostic des problèmes pour le rendre jusqu'à 200 fois plus rapide. En plus de faire gagner du temps, la visualisation donne la possibilité de surveiller les processus opérationnels en direct, accélère les comparaisons et aide à répondre aux exigences de production de rapports.

La solution de WeavAir peut effectuer un suivi exhaustif de plus de 20 facteurs en temps réel et un diagnostic 200 fois plus rapide qui favorise la prévention des risques; le système d'aide à la décision aide à détecter les sources d'anomalies pour assurer un entretien prédictif. En cela, elle permet de réduire les risques climatiques, de maximiser les rendements et d'améliorer la productivité.

SECTEURS SERVIS

Transport, construction, infrastructure et entretien des bâtiments

ORGANISMES CIBLES

WeavAir souhaite nouer des liens avec des chefs de file des secteurs de la fabrication, des services financiers et de la recherche universitaire. L'entreprise cible notamment les principaux acteurs des secteurs de l'immobilier, de la construction et de l'énergie.

OBJECTIFS

Aux Philippines et à Singapour, WeavAir cherche avant tout à établir des partenariats stratégiques, à élargir sa présence sur le marché et à explorer les possibilités de recherche et développement. L'entreprise souhaite également développer sa connaissance et sa compréhension de la dynamique des marchés locaux.



Natasha Kostenuk

Fondatrice et PDG, Ayrton Energy



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondée en 2021, Ayrton Energy permet l'adoption pratique et évolutive de l'hydrogène grâce à sa technologie exclusive e-LOHCMC, un système de transport d'hydrogène organique liquide sécuritaire qui utilise les infrastructures de carburant existantes. Contrairement aux méthodes cryogéniques à haute pression, la technologie e-LOHCMC est compatible avec les infrastructures existantes, rentable et stable au stockage. Elle permet de réduire considérablement les obstacles au déploiement et d'accélérer l'accès au marché dans les secteurs de l'industrie, de la mobilité et de l'énergie.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

La technologie novatrice e-LOHCMC d'Ayrton Energy s'attaque de manière stratégique aux obstacles à l'adoption de l'hydrogène en permettant son stockage à des pressions plus faibles et à température ambiante. En rendant le stockage de l'hydrogène compatible avec les infrastructures existantes de carburant liquide (p. ex. réservoirs, wagons, navires), Ayrton Energy réduit les coûts pour les importateurs et les exportateurs d'hydrogène.

SECTEURS SERVIS

Stockage de l'hydrogène

ORGANISMES CIBLES

Ayrton Energy souhaite rencontrer des entreprises du secteur de l'énergie et des infrastructures qui cherchent à intégrer l'hydrogène à leur chaîne d'approvisionnement. Elle aimerait également rencontrer les organismes gouvernementaux chargés de superviser la stratégie en matière d'hydrogène et la planification des infrastructures de leur pays, ainsi que les acteurs qui contribuent à la mise en place d'un écosystème d'hydrogène plus large aux Philippines et à Singapour.

OBJECTIFS

Ayrton Energy souhaite rencontrer des clients potentiels et approfondir sa compréhension des marchés de l'Indo-Pacifique. Elle aimerait également tisser des liens avec des partenaires fabricants locaux et des producteurs d'hydrogène afin de mener à bien un projet de démonstration technologique.



Natasha Vandenhurk

PDG et cofondatrice, Three Farmers Foods



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondée en 2009 par des agriculteurs, Three Farmers Foods Inc. est une entreprise alimentaire canadienne, basée en Saskatchewan, qui s'est donné pour mission de transformer les légumineuses cultivées dans les Prairies en collations saines, durables et riches en protéines. L'entreprise repose sur une mission simple : mettre les consommateurs en contact avec les agriculteurs qui cultivent leurs aliments et faire connaître la puissance des ingrédients cultivés au Canada sur la scène mondiale. Avec ses produits distribués chez les gros détaillants, dans les magasins d'alimentation naturelle et les réseaux comme Costco Canada et aux États-Unis, Three Farmers Foods est fière de proposer des collations santé issues de l'agriculture aux consommateurs en quête d'aliments nutritifs, d'authenticité et de durabilité.

Grâce à ses activités à intégration verticale, Three Farmers Foods garantit la traçabilité, la qualité et la durabilité de chaque produit. L'entreprise travaille en partenariat avec des producteurs locaux et des installations de nettoyage de graines pour se procurer des pois chiches, des féveroles et des lentilles, qui sont ensuite rôtis, assaisonnés et emballés à son unité de production à Saskatoon, en Saskatchewan. Three Farmers Foods propose une gamme de produits, notamment des collations à base de légumineuses rôties (pois chiches, féveroles, lentilles et différentes variétés de pois), des mélanges assortis à forte teneur en protéines et de l'huile de caméline pressée à froid.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Three Farmers Foods transforme des légumineuses canadiennes cultivées durablement en collations saines à forte teneur en protéines, pleines de goût, nutritives et fiables. En tant qu'entreprise fondée par des agriculteurs et à intégration verticale, elle combine des ingrédients sains, des saveurs puissantes et l'authenticité des Prairies pour répondre à la demande mondiale de collations saines à base de plantes. Elle applique sa méthode de fabrication exclusive pour rôtir à sec (éclater à l'air) les aliments sans utiliser d'huile ou recourir aux techniques traditionnelles de friture. Ses gammes de produits axées sur les pois chiches, les féveroles et les lentilles sont uniques.

SECTEURS SERVIS

Agroalimentaire

ORGANISMES CIBLES

Three Farmers Foods souhaite entrer en contact avec des distributeurs alimentaires à Singapour afin de nouer des relations avec des détaillants et des distributeurs.

OBJECTIFS

Three Farmers Foods cherche à établir des relations avec des détaillants et des distributeurs afin de lancer ses collations saines à Singapour, reconnaissant l'affinité de ce pays pour les produits santé.



Nathalie Tremblay

Fondatrice et PDG, 7D Kinematic Metrology



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondée en 2019, 7D Kinematic Metrology (7DKM) est un leader mondial de la mesure dimensionnelle, servant les secteurs de l'aérospatiale, de l'énergie, de l'automobile ou encore de la construction navale et les industries lourdes. 7D Kinematic Metrology est la propriétaire de son système de GPS d'intérieur (iGPS), dont elle assure aussi l'ensemble du développement, de la production et du service. Cette technologie de haute précision offre simultanément la mesure en plusieurs points pour la production et l'assemblage à grande échelle. Le centre de production de 7D Kinematic Metrology se trouve à Cambridge (Ontario) et ses bureaux de recherche appliquée, de développement technologique et d'administration sont situés dans l'arrondissement Saint-Hubert, à Longueuil. Le système iGPS est comparable à la constellation de satellites qui alimente les systèmes de positionnement global. Au lieu de satellites, iGPS utilise de petits émetteurs infrarouges qui émettent des impulsions laser pour créer un environnement de mesure coordonné. Des détecteurs captent ces signaux et calculent les angles et les positions en fonction de la périodicité des impulsions lumineuses.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Le système iGPS de 7D Kinematic Metrology révolutionne la façon dont les différents secteurs mesurent et contrôlent le déplacement et la position d'objets complexes dans les environnements dynamiques. Grâce à sa technologie 7D avancée (6 degrés de liberté plus le temps), le système iGPS fournit des mesures ultraprecises, continues et dynamiques, même dans des cadres industriels difficiles. Cette solution, mise au point par 7D Kinematic Metrology, se distingue par sa souplesse et son déploiement rapide, permettant

aux clients d'intégrer facilement le système iGPS dans leurs processus actuels afin d'optimiser leur production, de réduire les erreurs et d'améliorer leur rentabilité. Contrairement aux solutions traditionnelles de mesure statique ou partielle, le système iGPS offre une visibilité complète en temps réel des déplacements, ouvrant la voie à de nouvelles possibilités d'automatisation, de métrologie et de recherche avancée. Le système iGPS de 7D Kinematic Metrology permet aux clients de dépasser les mesures en un seul point pour obtenir des perspectives dynamiques et concrètes sur les déplacements de manière précise, fiable et efficiente.

SECTEURS SERVIS

Secteurs de la fabrication, de la métrologie et de haute précision

ORGANISMES CIBLES

Au cours de la mission aux Philippines et à Singapour, 7D Kinematic Metrology a l'intention de nouer des relations professionnelles avec des entreprises et des organisations des secteurs de l'aérospatiale, de l'entretien, réparation et révision, de la construction navale, de l'énergie et de l'intégration de la métrologie qui pourraient tirer profit de sa technologie iGPS.

OBJECTIFS

7D Kinematic Metrology souhaite présenter sa technologie iGPS, trouver des possibilités d'application dans les secteurs de l'énergie, de l'aérospatiale, de la construction navale et de l'entretien, réparation et révision, et mettre en place des relations durables avec des entreprises des Philippines et de Singapour en vue de collaborations à long terme.



Nuha Siddiqui

PDG et cofondatrice, erthos



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

erthos est une entreprise de Toronto, pionnière dans le domaine des matériaux durables et chef de file du développement de la prochaine génération de solutions haute performance et respectueuses de la planète. Fondée en 2018, erthos s'est donné pour mission de lutter contre la prolifération mondiale des plastiques, en commençant par créer des matériaux hautement performants à partir d'ingrédients d'origine biologique, pour remplacer les plastiques conventionnels. Sachant qu'il ne suffit pas d'innover dans la création de matériaux, erthos a créé ZYAMC, une plateforme d'innovation en matériaux alimentée par l'IA et conçue pour relever l'un des plus grands défis de l'industrie : la mise à l'échelle des biomatériaux. ZYAMC allie une base de données exclusive d'ingrédients avec des modèles d'apprentissage automatique uniques pour prédire les propriétés des matériaux, leur trouver des applications et orienter la création de formules évolutives. En jetant des ponts entre la science des matériaux, l'IA et la collaboration industrielle, erthos réinvente les systèmes nécessaires à un avenir meilleur.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

La particularité d'erthos réside dans le mariage de son portefeuille exclusif de biomatériaux et de ZYAMC, sa technologie de formulation alimentée par l'IA. Ensemble, ces capacités donnent à l'entreprise la possibilité de concevoir, de mettre à l'essai et d'optimiser rapidement de

nouveaux matériaux qui répondent à la fois aux normes de performance techniques et environnementales. Plus qu'une simple entreprise de matériaux durables, erthos est une plateforme d'innovation capable de transformer les chaînes d'approvisionnement mondiales. Grâce à l'approche de l'entreprise, les matériaux durables, qui pourraient être considérés comme un créneau d'innovation, deviennent un atout concurrentiel.

SECTEURS SERVIS

Biomatériaux – fabrication de plastique et approvisionnement en plastique

ORGANISMES CIBLES

erthos cherche à entrer en contact avec des entreprises de chimie et de matériaux intéressées à élargir leur portefeuille d'innovations biosourcées en acquérant des licences d'utilisation des additifs, revêtements et composés durables exclusifs de l'entreprise, destinés à des applications sur les marchés du plastique et du papier. Elle souhaite en outre discuter avec de grands fabricants de composés et des marques qui aimeraient accélérer le développement de nouveaux matériaux durables à l'aide de ZYAMC.

OBJECTIFS

Arrivée à une étape décisive de sa croissance, erthos s'emploie à forger des partenariats avec des organisations stratégiques afin de développer ses technologies et d'étendre son influence. L'entreprise est ouverte à de nouveaux partenariats en phase avec cette nouvelle étape.



Paola Duncan

Cofondatrice, Orionsea Enterprises Inc.



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Fondée en 2014, Orionsea est une entreprise d'exportation mondiale de confiance de légumineuses, de haricots et de produits agricoles spécialisés qui met en relation les producteurs canadiens et américains avec les marchés du monde entier. En étroite collaboration avec les producteurs et les transformateurs, Orionsea propose une solution d'exportation qui garantit qualité, fiabilité et efficacité tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Depuis le Canada et les États-Unis, Orionsea offre une gamme variée de produits de qualité supérieure, notamment des lentilles, des haricots, des pois, des pois chiches, des graines pour oiseaux, du soja, du maïs à éclater, de l'avoine, du riz, des noix et des fruits secs. Orionsea s'est imposée dans plus de 11 pays en travaillant au service des importateurs, des distributeurs et des fabricants de produits alimentaires qui apprécient la constance et les produits de qualité supérieure.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Orionsea se spécialise dans l'exportation de produits agricoles canadiens et américains de qualité supérieure vers les marchés du monde entier. En s'associant directement avec des agriculteurs, des producteurs et des transformateurs, Orionsea garantit traçabilité, constance et fiabilité tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Sa gamme de produits comprend des lentilles, des pois, des pois chiches, des haricots, des graines pour oiseaux, du soja, du maïs à éclater, de l'avoine, du riz, des noix et des fruits secs. Chacun de ses produits répond à des normes strictes en matière de sécurité alimentaire et de qualité. Forte d'une expérience éprouvée dans l'exportation vers plus de 11 pays, Orionsea allie des produits nord-américains de qualité supérieure à une expertise fiable en matière de logistique et de réglementation, aidant ainsi ses clients à réduire les risques, à éviter les retards et à se lancer en toute confiance sur les marchés mondiaux.

SECTEURS SERVIS

Fabrication, vente en gros et distribution d'ingrédients alimentaires

ORGANISMES CIBLES

Orionsea cherche à tisser des liens avec les commerçants, les usines de fabrication, les grossistes, les usines de transformation et d'autres entreprises acheteuses.

OBJECTIFS

Orionsea vise à approfondir sa compréhension des marchés philippin et singapourien, à bâtir des réseaux durables et à tisser des liens d'exportation susceptibles de soutenir sa croissance et son expansion futures.



Sharmila Sriram

Fondatrice et PDG, Spectrum Medical Diagnostics



DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Spectrum Medical Diagnostics Inc. est une entreprise canadienne primée qui œuvre dans le secteur des soins de santé et des technologies propres et développe des outils diagnostiques rapides destinés au point de service, des solutions de santé numériques basées sur l'IA et des technologies d'eau potable à l'appui de systèmes de santé évolutifs misant sur la prévention à l'échelle mondiale. Forte d'une trentaine d'années d'expérience dans le secteur, dont plus de 17 en création et développement d'entreprises, Spectrum vise à intégrer les outils diagnostiques, les données et la santé environnementale pour améliorer les résultats dans les milieux cliniques et communautaires, de même qu'en région éloignée.

Le portefeuille de Spectrum comprend des solutions de dépistage rapide, conçues pour un déploiement décentralisé et une utilisation facile dans les domaines des maladies infectieuses, des maladies chroniques, de la santé des femmes, de la consommation de substances et de la santé environnementale. À l'appui de ces outils diagnostiques, l'entreprise a créé Results+, une plateforme basée sur l'IA en instance de brevet qui améliore les tests au point de service grâce à la saisie de données en temps réel, à des informations prédictives, à l'aide à la décision et à l'analyse au niveau des populations.

Parallèlement, Spectrum développe PureGuardMC, une technologie brevetée de filtration de l'eau potable conçue pour les établissements de santé, les communautés et

les milieux d'intervention d'urgence. Un module d'IA spécialisé, en cours de développement, est appelé à générer des renseignements à long terme, étayés par des données, sur la potabilité de l'eau, le rendement des systèmes et les retombées en matière de durabilité.

Spectrum œuvre également à la mise au point d'une plateforme révolutionnaire de diagnostic du cancer, fondée sur une technologie brevetée d'hepsine activée, actuellement disponible en laboratoire sous forme d'anticorps monoclonaux et de test ELISA. Un système au point de service de nouvelle génération est en cours de développement. Appuyée par des analyses basées sur l'IA, cette plateforme a pour but de révolutionner la détection précoce du cancer, d'améliorer l'interprétation des biomarqueurs fonctionnels et d'accélérer le passage de la recherche à l'utilisation clinique en situations réelles.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE

Spectrum intègre d'une façon sans précédent des technologies de diagnostic, d'intelligence artificielle et de santé environnementale pour favoriser une détection plus précoce, l'intervention préventive et la résilience des systèmes hospitaliers et communautaires.

SECTEURS SERVIS

Instruments médicaux et outils diagnostiques, santé numérique et technologie de la santé basée sur l'IA, santé publique et soins préventifs, eau potable et santé environnementale (technologies propres)

ORGANISMES CIBLES

Aux Philippines, Spectrum souhaite entrer en contact avec des distributeurs d'instruments médicaux et d'outils diagnostiques, des réseaux d'hôpitaux et de pharmacies, des organismes gouvernementaux et de santé publique, des ONG et des fournisseurs de solutions environnementales et d'approvisionnement en eau dans le domaine de la santé communautaire.

À Singapour, l'entreprise cible les distributeurs de soins de santé et les systèmes hospitaliers, d'éventuels partenaires en technologie de la santé et santé numérique, les pôles de recherche et d'innovation, les distributeurs régionaux et les investisseurs stratégiques qui misent sur les solutions évolutives en matière de soins de santé et de technologies propres.

OBJECTIFS

Lors de cette mission commerciale, Spectrum vise avant tout à mettre en place des partenariats stratégiques

interentreprises et entreprise-gouvernement pour la distribution et la commercialisation de ses solutions de diagnostic rapide au point de service et de ses systèmes brevetés de filtration d'eau potable, dans l'optique d'un déploiement évolutif. L'entreprise souhaite également proposer des occasions de collaboration dans les domaines de l'IA, de la santé numérique, des sciences de la vie et de l'innovation en matière d'eau potable, y compris des programmes pilotes qui intègrent les outils diagnostiques, l'intelligence des données et la santé environnementale.

Spectrum prévoit en outre des échanges avec des organismes de réglementation, des associations de soins de santé et des agences d'innovation en vue de soutenir la pénétration des marchés, la conformité réglementaire et l'adoption à long terme, et tentera de favoriser les partenariats stratégiques, la création de coentreprises et les discussions d'investissement dans le but d'accélérer sa croissance, dans un souci de durabilité, dans toute l'Asie du Sud-Est.

ÉQUIPE DE MISSION



Christine Nakamura

Vice-présidente, Bureau du Centre du Canada



A.W. Lee

Directeur du commerce international inclusif



Chloe Yeung

Spécialiste de projet, WES



Chloe Fenemore

Designer graphique principale



Kate Miu Hu

Adjointe de direction, président et chef de la direction



Mari Naganuma

Spécialiste de projet, commerce international inclusif



Mandy Ng

Gestionnaire d'évènements



Michael Roberts

Directeur des communications



Sara Tahir

Traductrice langue française



Shino Ihara

Adjointe de direction/ Coordonnatrice de projets



Siân Jones

Gestionnaire principale de programme, Projet Kakehashi



Ted Fraser

Rédacteur en chef



Victoria Clennan

Spécialiste des médias sociaux et de la communication

