

COMMUNIQUÉ – Pour diffusion immédiate

## **SDI Canada achète SDI USA**

La firme montréalaise spécialiste du blindage IRM étendra ainsi ses activités à plusieurs nouveaux marchés mondiaux du domaine de la santé

**Montréal, le 8 janvier 2014** – Marquant un coup d'éclat à l'occasion de son 10<sup>e</sup> anniversaire, l'entreprise montréalaise SDI Canada, spécialisée dans la conception et la production de salles blindées (communément appelées Cage de Faraday pour résonance magnétique), vient d'acquérir SDI USA, la société américaine à l'origine de sa fondation et qui célébrera en janvier prochain ses 25 ans.

L'entrepreneur Toufic Abiad, 33 ans, devient ainsi propriétaire unique de la compagnie pour laquelle il a travaillé avant de lancer la sienne en 2003. Il explique la réalisation de cette transaction par la saine gestion qu'il impose à sa firme, entre autres grâce à un modèle d'affaires axé sur le télétravail et l'impartition. Jouissant d'une excellente réputation dans son industrie et auprès des milieux hospitaliers et de la santé en général, la société, pionnière dans son domaine, procure un service clés en main, de la création à la livraison finale de salles.

« Cette acquisition double notre effectif à 30 employés, indique M. Abiad. L'achat d'un joueur du top 10 mondial nous inscrit désormais parmi le top 5 dans notre créneau à l'échelle internationale, alors que nous étions auparavant 13<sup>e</sup>. Elle nous donne maintenant accès à un marché qui, outre l'Amérique du Nord en entier, comprend le Mexique, le Brésil, l'Équateur, l'Inde, le Bangladesh et l'ensemble de régions comme le Moyen-Orient, l'Afrique du Nord et l'Afrique centrale ainsi que les Caraïbes. » Regroupées sous le nom de SDI Worldwide, les deux organisations continueront néanmoins de fonctionner sous leur identité respective.

### **Un nom associé à l'excellence**

Leur union engendrera un important transfert de connaissances et d'expertise nécessaire à l'implantation des meilleures pratiques en matière d'ergonomie, de sécurité et d'efficacité pour SDI, qui détient déjà 50 % du marché canadien du blindage des salles. Toufic Abiad entend ainsi continuer de privilégier la qualité des projets à la quantité, une approche stratégique qui fait en sorte que ses installations, supérieures aux exigences du *Code national du bâtiment*, sont aujourd'hui les mieux cotées dans le créneau du haut de gamme aux États-Unis. Cela dit, la firme réalisera maintenant, sur une base annuelle, quelque 90 projets sur tout le continent.

Parmi ceux complétés dans la dernière année, notons une salle IRM en radio-oncologie au nouveau CUSM, une à l'Hôpital de Montréal pour enfants (SDI Canada), de même que deux salles IRM sur la base militaire de Fort Hood, au Texas, et huit salles de recherche à l'Université Baylor (SDI USA).

Complémentaire, ce regroupement combinera la certification ISO, la structure organisationnelle et les procédés uniques de SDI Canada à la grande expertise de SDI USA en matière de recherche et développement, conception et évaluation de sites, et finition intérieure et acoustique. Aussi, elle offrira à la nouvelle entreprise moult partenaires de qualité. « En plus de travailler encore avec Siemens, Philips, General Electric et Toshiba, nous élargissons maintenant notre bassin de collaborateurs avec Hitachi, Time Medical Systems, Fonar et autres grands fabricants dans le monde. »

- 30 -

Information : [sdicanada.ca](http://sdicanada.ca)

**Relations médias**

France Gagnard |Groupe CK7 | 514 616.7705 | [france@groupeck7.com](mailto:france@groupeck7.com)

Caroline Cossette |Groupe CK7 | 514 918.2116 | [caroline@groupeck7.com](mailto:caroline@groupeck7.com)