

NOVHÄUS



Aurélien Balondona

TYPE D'ENTREPRISE: Entreprise de fabrication

PROPRIÉTAIRE: Aurélien Balondona

VILLE, PROVINCE/TERRITOIRE : Edmonton, Alberta

 www.novhaus.com

 @novhausmovement

À VOUS DE LES DÉCOUVRIR !

Partout au Canada, des entrepreneurs francophones font preuve d'innovation pour développer leur entreprise. Sélectionnés comme candidats des Lauriers de la PME 2018 pour représenter leur région, ces gens passionnés ont un impact positif dans leur communauté !

L'ENTREPRISE ET SON HISTORIQUE

Originaire du Cameroun et ingénieur en Belgique, puis en France, Aurélien Balondona immigre au Canada à la suite de la récession économique de 2008. À son arrivée à Calgary en 2010, M. Balondona découvre que le bâtiment où il loge est mal isolé pour l'hiver. Son travail l'amène à réviser les codes de bâtiment albertains et canadiens. Il remarque des lacunes : « Quand j'allais au centre-ville, je voyais comment il y avait des pertes d'énergie. Je me disais que ce n'était pas possible que dans un pays aussi industrialisé, les bâtiments ne soient pas efficaces », explique-t-il.

Constatant un tel problème, l'ingénieur décide de se lancer en affaires. En septembre 2015, Novhäus est incorporée : l'entreprise se spécialise dans la construction de maisons vertes, technologiques et abordables. Les maisons Novhäus charment rapidement des acheteurs grâce à leurs caractéristiques :

- Construites à partir de vieux conteneurs de transport
- Jusqu'à 20% moins chères qu'une maison traditionnelle
- Rapides à construire
- Efficaces énergétiquement
- À la fine pointe de la technologie

QUI SONT-ILS ?

À VOUS DE LES DÉCOUVRIR !



LE FRANÇAIS, LANGUE D'AFFAIRES

« Ma première langue, c'est le français. Mais à un certain moment, je travaillais trop en anglais et je perdais mon français. Et ce n'était pas correct pour moi de faire table rase sur ma première langue parce que je faisais des affaires en anglais », explique M. Balondona.

Pour l'ingénieur et entrepreneur, le français représente une opportunité d'affaires pour toute entreprise canadienne. Cela permet d'offrir un meilleur service à la clientèle et d'ouvrir son marché à tout le pays. Le français n'est pas un défi, mais un atout qui lui permet de se distinguer des autres entreprises uniquement anglophones.

Quant aux défis que représente le bilinguisme, M. Balondona soutient que ce n'est pas un défi, mais une stratégie à adopter : il faut attendre le bon moment et se donner les moyens pour y arriver.



INNOVATION ET ENTREPRENEURIAT FRANCOPHONE

L'innovation, c'est ce qui définit le mieux Novhäus. L'entreprise améliore son produit à tous les deux ans pour se distinguer de la compétition, notamment des autres entreprises qui font aussi des maisons à partir de conteneurs de transport.

Pour poursuivre dans cette voie, Novhäus suit une démarche simple : d'abord trouver un problème, puis trouver une solution. Pour M. Balondona, c'est ça, l'innovation. Il mentionne toutefois qu'il faut maintenir un équilibre entre les besoins des clients et le prix du produit, afin que l'un reflète bien l'autre.

Pour sa prochaine innovation, l'entreprise développe une intelligence artificielle pour ses maisons, afin qu'elles s'adaptent à ses occupants et reconnaissent leurs préférences.



VERS D'AUTRES SUCCÈS !

Quant à ses prochains projets, Novhäus travaille déjà sur le prototype d'une nouvelle maison. Elle sera commercialisée en 2019 pour le marché canadien et international. Cette maison du futur possèdera une autonomie énergétique et une intelligence artificielle. Elle sera aussi offerte en quatre langues : anglais, français, allemand et espagnol. Avec ce nouveau produit, M. Balondona cherche à révolutionner la construction d'habitation.

Ses conseils aux futurs entrepreneurs : transformer ses atouts en opportunités d'affaires, mais ne pas se limiter à sa communauté. Pour vaincre la compétition, il faut toujours chercher à trouver une solution concrète à un problème concret.