

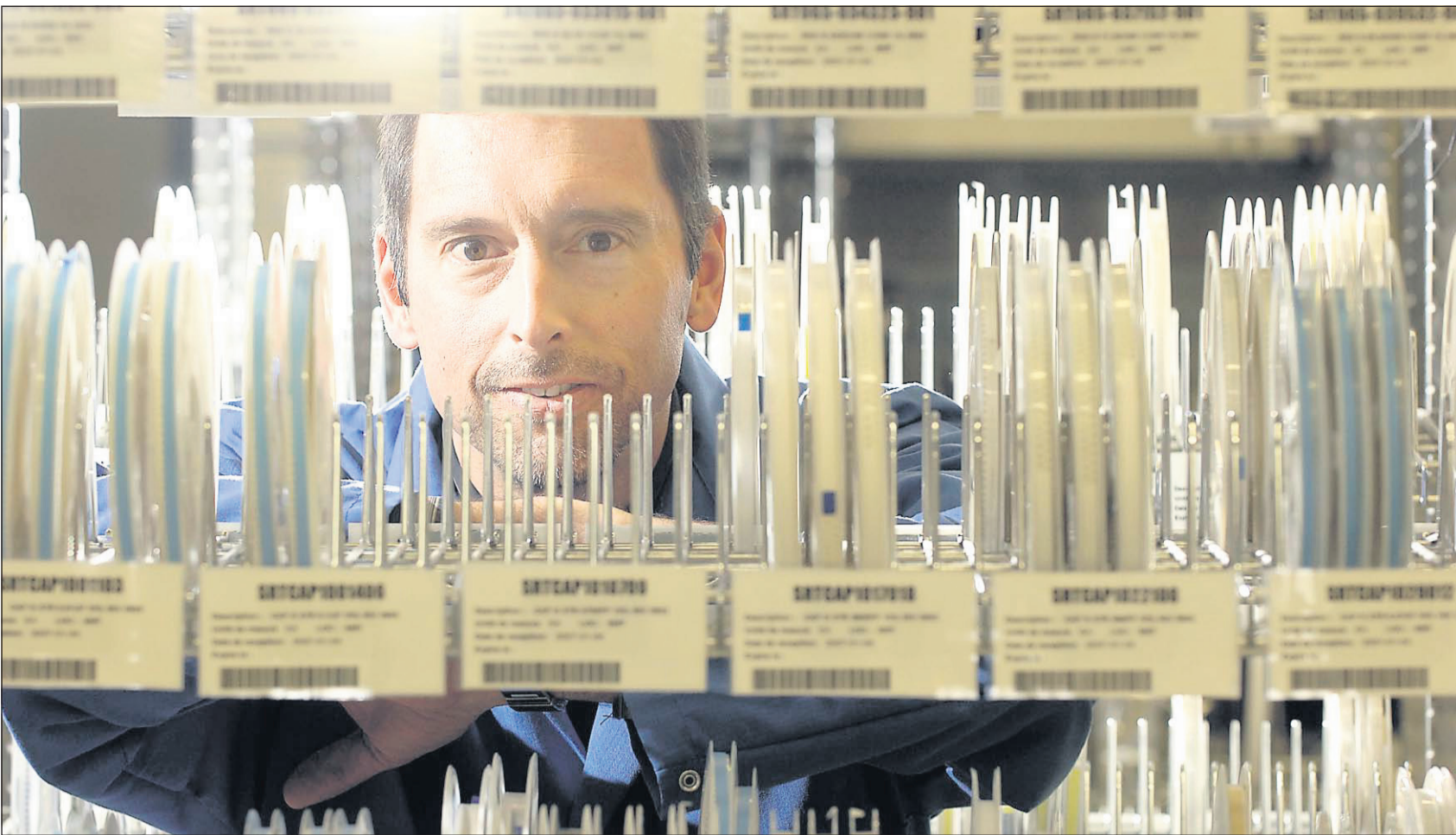
PME EXPRESS

Bouchons MAC cherche un acheteur

La PME québécoise Bouchons MAC est toujours à vendre. « Nous sommes à la recherche de successeurs pour me remplacer, mais aussi pour remplacer NovaCap, notre actionnaire majoritaire. Idéalement, nous aimerions que ce soit des Québécois qui prennent la relève, mais pas à n'importe quel prix », explique Gilles Decelles, président de l'entreprise qui emploie 200 personnes dans ses usines de Waterloo, au Québec, et d'Oakville, en banlieue de Toronto. Bouchons MAC est en excellente santé financière, affirme M. Decelles. Au cours des neuf prochains mois, l'entreprise investira quatre millions dans le développement de nouveaux produits. Depuis cinq ans, la PME connaît une croissance annuelle de 10 %. Son chiffre d'affaires oscille entre 40 et 50 millions. Bouchons MAC produit environ un milliard de bouchons annuellement pour les secteurs pharmaceutiques, de soins personnels et de produits de lessive.

Exit les sushis

Seul fabricant industriel de sushis au Québec, l'entreprise lavalloise Kai Conveni a abandonné ce créneau en 2006 pour dorénavant se concentrer exclusivement sur la fabrication de vinai-grette japonaise wafu, un produit qu'elle commercialisait déjà. Le nouveau nom de la PME, Les Aliments Mari, s'inspire de la vice-présidente de l'entreprise, Mari Toyoda, une chef japonaise. Un actionnaire silencieux s'est joint à la nouvelle entité en investissant un million de dollars dans la PME. En un an, son chiffre d'affaires a doublé pour atteindre deux millions. La vinai-grette Wafu est disponible dans les supermarchés de la bannière Métro et dans certains Costco du Québec et de l'Ontario. D'ici deux semaines, le produit fera son entrée dans le groupe Loblaws-Provigo. La nouvelle PME de cinq employés lorgne le marché américain où elle fera une première incursion d'ici un an. Les installations industrielles de sushis de la regrettée Kai Conveni à Laval ont été achetées par l'ontarienne Bento Nouveau, qui poursuit les opérations en sol québécois.



Daniel Blanche, président et chef de la direction de Triton Électronik.

PHOTO MARTIN CHAMBERLAND, LA PRESSE ©

Triton Électronik de Pointe-Claire

# À l'heure de la consolidation

STÉPHANE CHAMPAGNE COLLABORATION SPÉCIALE

La PME Triton Électronik, de Pointe-Claire, est à la croisée des chemins. Après avoir connu une croissance phénoménale ces dernières années, ce sous-traitant en haute technologie spécialisé dans l'assemblage de composants électroniques doit maintenant devenir le premier dans son secteur d'activité dans l'est de l'Amérique du Nord. Sinon, ses concurrents canadiens ou américains pourraient lui damer le pion.

« On ne pourra jamais concurrencer l'Asie, où les grandes entreprises font leur assemblage. Mais les entreprises de taille moyenne se cherchent des sous-traitants qui ne sont ni trop gros, ni trop petits. Comme il y a une demande extraordinaire, quelqu'un doit consolider ce marché. Mais pour en arriver là, ça prend des gros sous et nous avons en ce moment plusieurs investisseurs intéressés. C'est d'ailleurs là que tout va se jouer », explique Daniel Blanche, président et chef de la direction de Triton Électronik.

Confier l'assemblage de ses composants à des fournisseurs externes n'est plus l'apanage des géants de l'électronique. Un nombre croissant d'entreprises s'y mettent. Or, selon un document interne de Triton Électronik, les clients de taille moyenne à la recherche d'entrepri-

ses de sous-traitance sont actuellement mal servis, car il manque d'acteurs... de taille moyenne, le créneau dans lequel Triton entend marquer des points.

La PME de Pointe-Claire dit posséder plusieurs cordes à son arc, ce qui lui confère une longueur d'avance sur la concurrence. L'entreprise ne se contente pas de simplement transformer en produit fini les milliers de pièces électroniques qu'elle reçoit d'un

transport, télécommunications, médecine et divertissement. Bref, les métros ou les autobus d'une ville, le réseau de télécoms d'une entreprise, les instruments médicaux d'un hôpital ou les loteries vidéo d'un casino n'ont plus de secret pour Triton Électronik.

Vital Dumais a fondé la PME en 1985 à Saint-Eustache. Il a fait grimper le chiffre d'affaires de Triton à 10 millions de dollars. Daniel Blanche, titulaire d'une

(Desjardins, la Caisse, la BDC et RoyNat) qui prennent le relais.

Depuis qu'il occupe la présidence de la PME, Daniel Blanche a fait décoller son chiffre d'affaires, lequel est passé, en quelques années, de 10 à 100 millions. Le volume d'affaires de l'entreprise croît de 35 % à 40 % par année. Plus de 50 % des clients de Triton sont au Québec. Les autres sont en Ontario (30 %) et aux États-Unis (20 %).

D'ici trois ans, M. Blanche, qui refuse de dévoiler la liste de ses clients, souhaite atteindre la barre des 250 millions de revenus, ce qui lui donnerait le statut de premier fournisseur de taille moyenne de ce côté-ci du continent en matière de sous-traitance dans l'assemblage de pièces électroniques.

Du coup, le nombre total d'employés de Triton passerait de 400 à 500 dans ses installations québécoises de Pointe-Claire, Saint-Eustache et Kitchener, en Ontario.

Selon Daniel Blanche, la sous-traitance a un avenir radieux devant elle. « Seulement 13 % des entreprises dans le monde font appel à des sous-traitants. Il reste beaucoup de potentiel. Il y a tellement de possibilités qui nous sont offertes qu'il faut faire attention à ne pas dévier de notre objectif en acceptant tout ce qui passe. »

« On ne pourra jamais concurrencer l'Asie, où les grandes entreprises font leur assemblage. Mais les entreprises de taille moyenne se cherchent des sous-traitants qui ne sont ni trop gros ni trop petits », explique le président Daniel Blanche.

peu partout dans le monde.

Elle peut certes garnir de composants des cartes de circuits imprimés ou livrer un produit fini dans son boîtier. Mais, au fil des ans, Triton Électronik a bonifié son offre de service : gestion de stocks, distribution, création de prototypes, service après-vente et réparation. Bientôt, elle s'aventurera même dans le design.

Autre facteur qui joue en faveur de la PME de 400 employés, elle se targue d'exceller dans cinq secteurs différents : industrie,

MBA, s'est joint à l'entreprise en 2000 après avoir notamment travaillé pour Nortel et Emerson Electronics, où il était responsable d'usines en Asie, en Europe et en Amérique latine.

Flairant les nombreuses occasions d'affaires, M. Blanche a suggéré de faire de Triton un acteur plus important. Un refinancement de l'entreprise était nécessaire. En 2003, le fondateur, M. Dumais, et les autres actionnaires ont vendu leurs parts à des investisseurs institutionnels

HP recommande Windows Vista™ Business.



BLOC-NOTES COMMERCIAL HP COMPAQ nx9420

Doté du processeur Intel® Core 2 Duo T7200 (2 GHz) et de Windows® XP Professionnel authentique, notre bloc-notes commercial le plus robuste offre une puissance et une performance supérieures, ainsi qu'un très grand écran de 17 po, le tout dans une solution de recharge rapide et sécurisée à l'ordinateur de bureau.

1849 \$

Location : 51 \$/mois\* (RB548UA) Économisez 100 \$ de plus en échangeant votre ancien bloc-notes!

Obtenez GRATUITEMENT une station d'accueil HP NAS 3-en-1 (une valeur de 399 \$) en achetant avant le 31 mars<sup>3</sup>. En plus d'offrir les fonctions traditionnelles, cette station d'accueil intègre un disque dur prêt pour l'utilisation en réseau pour permettre la sauvegarde de systèmes, le partage de fichiers et les fonctions de serveur d'impression.



Appelez au 1 866 232-9704 Cliquez sur [www.hp.ca/lapresse](http://www.hp.ca/lapresse) Rendez-vous chez votre revendeur HP

GRATUITE



LA MOBILITÉ AU BOUT DES DOIGTS. LES AFFAIRES REDEViennent PERSONNELLES.



La liberté d'imprimer où que vous soyez.

IMPRIMANTE HP DESKJET 460

Une impression haute performance avec une batterie et la technologie sans fil en option. Imprimez à partir d'un micro-ordinateur ou d'un assistant numérique personnel, avec en plus l'impression directe de photos à partir d'un appareil-photo numérique compatible avec PicBridge et d'une carte mémoire.

199 \$ (Après la remise postale de 100 \$\*)

© 2007 Hewlett-Packard Development Company, L.P. L'information contenue dans les présentes est sujette à changement sans préavis. Microsoft et Windows sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et au Canada et (ou) dans d'autres pays. Les autres noms utilisés dans cette présentation servent à des fins d'identification et ne sont pas des marques de commerce de leurs propriétaires respectifs. Intel, le logo Intel, Intel Core, Intel Inside, Celeron, Celeron Inside, Centrino, le logo Centrino, Core Inside, Intel SpeedStep, Intel Viiv, Itanium, Itanium Inside, Pentium Inside, Xeon et Xeon Inside sont des marques déposées ou enregistrées d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. \* La numérotation d'Intel ne constitue pas une mesure de performance supérieure. L'architecture bicœur est une nouvelle technologie conçue pour améliorer la performance de certains logiciels. Assurez-vous de la compatibilité auprès de votre fournisseur de produits logiciels. Cette technologie pourrait ne pas convenir à tous les utilisateurs et à tous les logiciels. Certains systèmes pourraient exiger la mise à niveau et (ou) l'achat de produits matériels, de pilotes et (ou) de logiciels pour tirer pleinement profit des fonctionnalités de Windows Vista. Plus d'info sur le site [www.windowsvista.com/getready](http://www.windowsvista.com/getready) (en anglais seulement). Certaines caractéristiques de produits Windows Vista exigent du matériel perfectionné ou supplémentaire. Vous trouverez des renseignements détaillés sur les sites <http://www.microsoft.com/windowsvista/getready/hardwarereqs.mspx> et <http://www.microsoft.com/windowsvista/getready/capable.mspx> (en anglais seulement). L'outil Windows Vista Upgrade Advisor pourra vous aider à déterminer quelles fonctionnalités Windows Vista servent à déterminer quelles fonctionnalités Windows Vista seront prises en charge par votre ordinateur. Pour le télécharger, allez à l'adresse [www.windowsvista.com/upgradeadvisor](http://www.windowsvista.com/upgradeadvisor) (en anglais seulement). Toutes les autres marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs. \* Échangez un bloc-notes HP ou autre que HP en état de fonctionnement et vous obtiendrez une remise de 100 \$ à l'achat d'un nouveau bloc-notes HP entre le 1<sup>er</sup> novembre 2006 et le 30 avril 2007. Obtenez la juste valeur marchande et une remise en argent. Cette promotion est offerte à la fois au Canada et aux États-Unis. Il s'agit d'un échange un pour un, avec l'acceptation d'un maximum de 100 unités pour la reprise. Allez à l'adresse <http://www.hp.com/united-states/tradein/promo/notebook2/index.html> (en anglais seulement) pour les conditions et modalités. <sup>2</sup> La location de produits offerte par l'entremise des Services financiers Hewlett-Packard (SFHP) aux clients commerciaux admissibles au Canada est sujette à l'approbation de crédit et au bon respect des documents de financement standard SFHP. Les prix indiqués ont été calculés en fonction d'un contrat de location de 48 mois qui prévoit une option de rachat à la juste valeur marchande du produit à la fin du contrat de location. Les taux sont fondés sur une transaction initiale s'échelonnant entre 349 \$ et 9 999 \$ CA. D'autres taux s'appliquent à des contrats de location d'une durée et d'un montant de transaction différents. Financement offert sur des transactions supérieures à 349 \$ jusqu'au 30 avril 2007. Les Services financiers Hewlett-Packard (SFHP) se réservent le droit de modifier ou d'annuler ces programmes en tout temps, sans préavis. <sup>3</sup> À l'achat de certains bloc-notes HP Compaq de la série nx entre le 1<sup>er</sup> mars et le 31 mars 2007, vous obtiendrez GRATUITEMENT une station d'accueil NAS 3-en-1 (une valeur de 399 \$) (#EM537UT#ABA). <sup>4</sup> L'offre de remise instantanée s'applique aux imprimantes désignées achetées entre le 1<sup>er</sup> mars et le 31 mars 2007. Les prix indiqués sont ceux affichés sur Internet par HP Canada. Les prix peuvent varier et les revendeurs peuvent vendre à un prix moindre. Taxes et transport en sus. Les produits peuvent différer légèrement de l'illustration. Offres nulles là où la loi les interdit. En vigueur au Canada seulement. HP se réserve le droit de modifier ou d'annuler ces programmes en tout temps, sans préavis. Ces offres ne peuvent être jumelées avec aucune autre offre ou des prix spéciaux. HP ne se tient responsable d'aucune erreur de prix ou de publication. Quantités limitées. Maximum de 25 unités par client. Heures d'ouverture du Centre d'appels : du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h 30 HNE. Le magasin en ligne est ouvert 24 heures sur 24, sept jours sur sept.