

# MIRABEL



Prête  
à décoller

**LES AFFAIRES**

**SOMMAIRE**

**La Zone de tous les miracles**

Un second souffle et des emplois B2, B3

**Développement en Technicolor**

Une arrivée prometteuse B4

**Dans l'attente du contrat**

Bell Helicopter a les yeux tournés vers Ottawa B6

**Vendre sa salade partout**

Un producteur de laitue lorgne l'Asie B10

PHOTO: AÉROPORTS DE MONTRÉAL



MERCURIADES



CHAMBRE DE COMMERCE  
DU QUÉBEC

2001

## Les Mercuriades 2001

Venez assister au dévoilement des entreprises lauréates de ce prestigieux concours organisé par la Chambre de commerce du Québec.

Venez célébrer l'excellence de l'entrepreneurship québécois le  
**31 mai prochain à l'hôtel Hilton Montréal Bonaventure.**

Réservez tôt!

Téléphone (514) 844-9571 1 800-361-5019 [www.mercuriades.com](http://www.mercuriades.com)

Une présentation de :



Développement  
économique Canada

Canada Economic  
Development

Canada

**LES AFFAIRES**

# Mirabel, terre d'accueil du nouveau pôle aéronautique

La Zone de commerce international devrait facilement atteindre son objectif de 3 000 emplois

Pierre Théroux

theroux@transcontinental.ca

Foi de Jean Teasdale, directeur général de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel. « le nouveau pôle aéronautique de la grande région de Montréal est en voie de s'implanter ici, dans la région. »

Il faut dire que l'ancien dirigeant du Technoparc Saint-Laurent faisait déjà montre d'un grand enthousiasme quand, peu de temps après son entrée en fonction il y a un an, il prévoyait que l'implantation de cette nouvelle zone entraînerait la création de 3 000 emplois en trois ans.

Avec l'annonce en août 2000 de la venue de Bombardier Aéronautique, suivie en février dernier par la californienne Technicolor, qui créeront respectivement 1 700 et 275 emplois, force est de constater que l'objectif devrait être facilement atteint, voire surpassé.

« Oui, nous sommes sur la bonne voie, mais il s'agit peut-être de la chance du dé-



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

« Nous sommes sur la bonne voie, mais il reste beaucoup de travail à faire avant de dire mission accomplie », dit Jean Teasdale, directeur général de la Zone de commerce international.

butant. Il reste encore beaucoup de travail à faire avant de dire mission accomplie », commente M. Teasdale.

Contrairement à l'an dernier, où l'équipe de 12 personnes partait de zéro, l'im-

plantation de Bombardier et de Technicolor permet dorénavant à la Zone de commerce de jouir d'un plus grand pouvoir d'attraction.

Et M. Teasdale entend bien jouer cette carte. Pour attirer non seulement des grands acteurs, mais aussi un réseau de sous-traitants. M. Teasdale assistait au Forum de l'économie mondiale à Davos en janvier dernier et il fait du démarchage en Europe et ailleurs dans le monde.

« Il s'est créé une dynamique d'attraction qui devrait inciter d'autres entreprises, et en particulier des fournisseurs, à venir s'implanter dans la Zone », dit M. Teasdale.

Il précise qu'il y a actuellement d'autres projets d'importance sur la table et qu'ils devraient être annoncés sous peu.

L'attrait pour la Zone de commerce international est d'autant plus grand qu'à l'exemple des cités du multi-

média ou du commerce électronique, les entreprises qui s'y installent bénéficient d'importants avantages financiers, certains jusqu'en 2010 : congé fiscal (impôt sur le revenu, taxe sur le capital), crédits d'impôts remboursables (construction de bâtiments, salaire des employés) et aide financière (sous forme de garantie de prêt et de congé d'intérêt).

Sans oublier, bien sûr, la proximité des infrastructures aéroportuaires disponibles 24 heures sur 24. Cela de même que les incitatifs fiscaux « ont grandement contribué à attirer une entreprise comme Technicolor, qui avait aussi le choix de s'implanter au Mexique ou en Europe », note M. Teasdale.

« Nous cherchions un lieu pouvant offrir une main-d'œuvre hautement qualifiée », soulignait le président de Technicolor, Walter Schonfeld, lors

de l'annonce de la venue de la firme du secteur cinématographique à Mirabel. D'ailleurs, la Zone de commerce international compte parmi ses effectifs trois personnes d'Emploi Québec dont le travail consiste justement à informer et aider les entreprises en matière de main-d'œuvre. Concrètement, elles ont notamment pour rôle de les assister dans l'embauche et la formation du personnel, voire dans l'organisation de leur département des ressources humaines.

## Pas de compétition indue

La Zone de commerce international s'étend sur un territoire de 130 M de pi<sup>2</sup>. En comparaison, le Technoparc Saint-Laurent occupe 30 M de pi<sup>2</sup>. L'usine de Bombardier, qui doit entrer en exploitation au cours de l'été, utilise environ 4 M de pi<sup>2</sup>.

L'aéronautique est le principal secteur ciblé par la Zone. Il comprend tant la fabrication et l'assemblage que les travaux d'entretien et de réparation des aéronefs. Les deux

autres secteurs sont la logistique industrielle de transport et la fabrication légère.

« Nous nous intéressons aux entreprises qui créeront des emplois durables et qui n'entreront pas en compétition avec d'autres sociétés existantes. Nous ne voulons pas créer de compétition indue, ni faire simplement des déplacements d'emplois. »

Pour attirer des locataires, M. Teasdale mijote aussi la mise en place, avec des partenaires institutionnels, d'un complexe immobilier dans le but d'offrir des locaux « aux entreprises qui aimeraient s'établir ici sans investir dans la brique et le mortier ».

Enfin, M. Teasdale se réjouit des intentions gouvernementales de prolonger l'autoroute 50, une décision qui facilitera davantage l'accès au site. Et l'autoroute 13 ? « Ce n'est pas un enjeu majeur. Personnellement, je pense qu'avant de donner suite à ce projet, il importe d'établir rapidement un accès ferroviaire qui faciliterait le transport des gens et des marchandises. » ■

L'attrait pour la Zone de commerce international est grand.

air. d'ailleurs

**air transat**  
www.airtransat.com

air vacances

# Mirabel mise sur la Zone de commerce international

La région profite aussi de l'étalement de l'activité économique vers la couronne Nord



**Pierre Thérout**  
theroutp@transcontinental.ca

Mirabel a le « vent dans les ailes ». Après avoir connu les affres d'une expropriation majeure, puis le transfert des vols internationaux de son aéroport vers Dorval, la région mise désormais sur l'implantation de la **Zone de commerce international de Montréal à Mirabel** pour poursuivre sa croissance. Un second souffle pour une région qui, déjà ces dernières années, a enregistré une importante progression industrielle et résidentielle.

« L'aéroport est partie intégrante de l'histoire de Mirabel et le dossier n'est pas encore clos, commente le maire **Hubert Meilleur**. L'implantation de la Zone de commerce permet d'en faire aussi un

aéroport à caractère industriel et cela apportera une plus grande vitalité économique pour la région. »

« La Zone de commerce agira comme un véritable levier de développement économique non seulement pour Mirabel, mais aussi pour les Basses-Laurentides et la grande région de Montréal », précise **Jean-Luc Riopel**, directeur général du **Centre local de développement de Mirabel (CLD)**.

En moins d'un an, la Zone de commerce aura attiré des investissements de plus de 200 M\$ qui se traduiront à terme par la création de plus de 2 000 emplois. Ce qui, pour l'instant, vient compenser la perte équivalente des emplois survenue en 1996 à la suite du transfert des vols internationaux à l'**Aéroport de Dorval**. Une décision controversée qui, aux yeux du maire, s'avère toujours aussi incongrue.

« Tant que les autorités s'entêteront à favoriser l'**Aéroport de Dorval**, le Québec continuera à perdre les vols internationaux au profit de Toronto. Pour s'ouvrir sur le



**Hubert Meilleur, maire de Mirabel, voit la Zone comme un levier économique.**

monde, en particulier avec la venue de plus gros porteurs, il faut inévitablement passer par Mirabel. Un jour, il y aura des gens de vision qui feront aussi le même constat que bon nombre d'études. »

L'investissement de 170 M\$ de **Bombardier Aéronautique**, pour l'implantation d'une usine d'assemblage dans la Zone de commerce international, a constitué le principal fait d'armes de l'an-

née 2000 pour Mirabel, qui a par ailleurs connu une récolte de 289,7 M\$ en investissements industriels. L'année précédente, la région avait profité d'investissements manufacturiers de 46,4 M\$.

Après avoir pris pied dans la MRC voisine de Thérèse-de-Blainville, il semble que l'activité économique de la grande région de Montréal s'étende maintenant un peu plus au Nord.

Au cours des dernières années, les parcs industriels de Mirabel ont en effet connu une forte activité marquée par l'établissement de nouvelles entreprises. Ainsi, le parc industriel du secteur Saint-Augustin a été particulièrement sollicité et affiche complet depuis l'implantation récente des entreprises **Dura Meubles**, **Meubles Design** et **De-ko Soudure**, entre autres.

Le parc industriel autoroutier, qui accueille notamment les firmes aéronautiques **Messier Dowty** et **NMF** ainsi que la société pharmaceutique **Technilab Pharma**, n'offre plus de vitrine sur l'autoroute et doit faire l'objet d'un

agrandissement. Enfin, le parc industriel du Curé-Labelle est occupé à 80 %.

« Il y a eu un boom important qui nous oblige maintenant à trouver de nouveaux terrains pour accueillir des entreprises ou favoriser leur expansion », note M. Riopel.

## Secteur résidentiel

De ville presque essentiellement agricole il y a à peine 20 ans, Mirabel est depuis devenue une région à l'activité économique diversifiée qui compte aujourd'hui quelque 130 entreprises manufacturières.

Aussi, depuis 15 ans, la ville a vu sa population doubler à près de 30 000 personnes. Une situation qui explique pourquoi Mirabel se classe régulièrement parmi les villes les plus dynamiques en matière de développement résidentiel.

En progression constante depuis trois ans, les 444 nouvelles unités de logement construites au cours de 2000 représentent des investissements de 39,2 M\$. Le développement du secteur résidentiel s'est concentré principa-

lement dans les secteurs de Saint-Janvier, de Saint-Canut, de Saint-Augustin et dans les nouveaux secteurs du Domaine-Vert Nord et Sud.

Seule ombre au tableau : le développement industriel et résidentiel de Mirabel n'a pas entraîné le secteur commercial dans son sillage. « Le secteur commercial pourrait se développer en ciblant des niches particulières », soutient M. Riopel.

Les intervenants économiques tentent aussi de stimuler le développement de l'industrie de la transformation dans le secteur agricole, composé essentiellement de fermes laitières. Avant les expropriations massives visant à faire place à l'aéroport, la région se comparait avantageusement à celle de Saint-Hyacinthe en matière de qualité des sols et de niveau de production. ■

## SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

Mirabel

OK

## L'Amérique, c'est simple comme Montréal



- Route maritime la plus courte entre l'Europe et les États-Unis
- Premier port à conteneurs de l'Amérique du Nord (route atlantique-nord), ouvert 365 jours par année
- Deuxième rang pour les coûts de transport les plus bas parmi 42 agglomérations nord-américaines et européennes (KPMG, 1997)
- Intermodalité complète grâce à la proximité et à l'intégration des 4 modes de transport

MontrealInternational

www.montrealinternational.com

Téléphone : 1 (514) 987-8191

# La présence de Bombardier et de Technicolor attirera

Pierre Thérout

theroutp@transcontinental.ca

La région de Mirabel profitera de la décision de **Bombardier Aéronautique** et de la californienne **Technicolor** d'accroître leur présence au Québec.

En même temps qu'elles s'implanteront dans la **Zone de commerce international de Montréal à Mirabel** sur le site aéroportuaire, les deux entreprises y investiront en effet quelque 215 M\$ en plus de créer quelque 2 000 emplois. Leur présence devrait créer un important effet d'entraînement et d'attirer, entre autres, des entreprises de sous-traitance.

En août dernier, Bombardier confirmait son projet d'allouer 170 M\$ pour la construction d'une usine qui servira à l'assemblage final de son nouvel avion à réaction de transport régional à 86 places, le **CRJ900**. Les activités de fabrication du **CRJ700** (70 places) seront transférées de Dorval aux nouvelles installations de Mirabel.

« Même avec l'augmentation de la cadence de production à l'usine de Dorval, la croissan-

ce importante du carnet de commandes des **CRJ** et du **Challenger** nous forçait à trouver un autre site d'assemblage », dit **Serge Perron**, vice-président et directeur général des opérations, de **Canadair**.

Amorcée l'automne dernier, la construction des nouvelles installations va bon train et les activités de production devraient commencer au cours de l'été. L'effectif de Mirabel devrait alors compter 1 000 personnes, puis grimper à 1 700 d'ici 2003.

« Il y aura un transfert d'employés de Dorval à Mirabel et l'équipe sera complétée par de nouvelles personnes », souligne M. Perron.

## Laboratoire cinématographique

L'installation d'un laboratoire cinématographique à Mirabel s'inscrit dans la stratégie de développement de Technicolor d'accroître sa présence au pays.

En avril 2000, la première firme à introduire la couleur au cinéma avait déjà pris pied au Québec en achetant **AstralTech**, le deuxième reproducteur de vidéocassettes en importance au Canada, de la

société mère **Astral Media**. Puis, en octobre, la société californienne récidivait en prenant les commandes de **Covitec**, un fournisseur de services techniques destinés à l'industrie du cinéma, de la

télévision et de la publicité.

À Mirabel, la société investira 45 M\$ pour mettre au point un laboratoire de 125 000 pieds carrés dédié à la reproduction d'œuvres cinématographiques américaines qui seront distri-

buées dans les salles de production en Amérique du Nord et en Europe. Ce projet entraînera la création de 275 emplois.

Fondée en 1915, Technicolor est un chef de file mondial dans les domaines de la copie

d'exploitation de films, de la production et la distribution de vidéocassettes, de disques compacts et de DVD. Ses clients sont les studios hollywoodiens **Disney**, **Warner**, **Dream Works** et **New Line**.

## L'aide fiscale et financière offerte pour s'établir dans la Zone de commerce

	Forme d'aide	Période couverte
<b>CONGÉ FISCAL</b>		
Impôt sur le revenu	Exemption	Jusqu'au 31 décembre 2010
Taxe sur le capital	Exemption	Jusqu'au 31 décembre 2010
Cotisations d'employeurs au Fonds de services de santé	Exemption	Jusqu'au 31 décembre 2010
Impôt sur le revenu pour les spécialistes étrangers	Exemption	5 ans
<b>CRÉDITS D'IMPÔTS REMBOURSABLES</b>		
Construction de bâtiment	25 % de la valeur	Jusqu'au 31 décembre 2010
Acquisition ou location de biens d'équipement admissibles	25 % de la valeur	Jusqu'au 31 décembre 2010
Salaire des employés admissibles	40 % des salaires	Jusqu'au 31 décembre 2001
	30 % des salaires	De janv. 2002 à déc. 2004
	20 % des salaires	De janv. 2005 à déc. 2010
Honoraires des courtiers en douanes	40 % des salaires	Jusqu'au 31 décembre 2001
	30 % des salaires	De janv. 2002 à déc. 2004
	20 % des salaires	De janv. 2005 à déc. 2010
<b>AIDE FINANCIÈRE</b>		
Financement des paiements de taxes remboursables	Garantie de prêt	Jusqu'au 31 décembre 2010
Financement provisoire des crédits d'impôt remboursables	Garantie de prêt	Jusqu'au 31 décembre 2010
	Étude de faisabilité	Jusqu'à 50 % des coûts
Recrutement et formation de la main-d'oeuvre	Une partie des coûts par Emploi-Québec	Jusqu'au 31 décembre 2010

TABEAU : LES AFFAIRES

SERVICES AUX ENTREPRISES

## Partenaire de la Zone

Emploi-Québec fait partie du guichet multiservice de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel. Sur place, dans les bureaux de la Zone situés dans l'aérogare, Emploi-Québec assure la présence de ressources dédiées aux entreprises qui désirent s'y implanter.

À ces entreprises, Emploi-Québec offre un ensemble de services personnalisés et adaptés à leurs besoins:

- Recrutement et présélection de la main-d'oeuvre
- Formation de la main-d'oeuvre
- Aide à la gestion des ressources humaines
- Information stratégique sur le marché du travail

Emploi-Québec, un atout pour la Zone et pour le développement économique de la région des Laurentides.

(450) 476-1666

Québec  
Emploi-Québec  
LAURENTIDES

# COLPLAST INC.

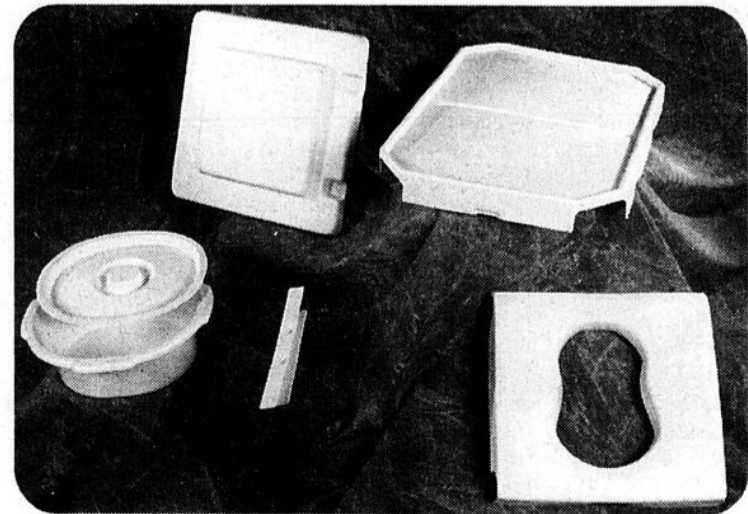
## Sous-traitant spécialisé en Moulage de plastique par thermoformage

Conception et fabrication de produits de plastique **SUR MESURE**

Technologie adapté  
Service clé en main

Gamme étendue de produits dans plusieurs domaines :

- sécurité
- médical
- industriel
- sport



Téléphone : (450) 979-9660 ou (877) 979-9660  
12 805 du Parc, Mirabel (Québec) J7J 1P3

# Le projet d'un grand centre commercial se fait attendre

Le Restaurant Saint-Hubert s'installera en bordure de l'autoroute 15

Pierre Théroux

therouxp@transcontinental.ca

Le projet d'un immense centre commercial et de divertissement en bordure de l'autoroute 15 à Mirabel se fait toujours attendre.

En mars 2000, le promoteur immobilier américain **Taubman**, qui gère quelque 30 centres commerciaux régionaux dans une douzaine d'États, affirmait vouloir construire un bâtiment de 1 M de pieds carrés qui accueillera des activités commerciales et de divertissement, ainsi que des restaurants.

Érigé au coût de 350 M\$, le projet faisait aussi état de la participation des sociétés canadiennes **Lanak Development**, à qui appartient le terrain étudié, et **Monit International**. Où en est le dossier ?

« Une des conditions au projet est l'aménagement d'un nouvel échangeur sur l'autoroute, à la hauteur du kilomètre 27, et une entente à cet égard est intervenue entre les villes de Mirabel et de Blainville. Le dossier est maintenant dans les mains du ministère des **Transports** », explique **Jean-Luc Riopel**, directeur général du **Centre local de développement de Mirabel (CLD)**.

De son côté, Taubman reste muette sur ses intentions. Des messages laissés à la direction, au siège social du Michigan, sont restés sans réponse.

Or, la conclusion de ce projet arriverait à point nommé pour une ville qui espère endiguer d'importantes fuites commerciales, au profit notamment des villes avoisinantes de Saint-Jérôme, Saint-Eustache, Rosemère et même

Laval, qui profitent de l'attrait d'importants centres commerciaux. En effet, une étude récente portant sur la valeur de ces fuites en arrive à la conclusion que l'implantation de nouveaux commerces permettrait de récupérer quelque 50 % du montant des achats effectués à l'extérieur des limi-

tes de Mirabel. Ce qui se traduirait par des ventes annuelles de 43,9 M\$. De plus, la construction d'édifices commerciaux entraînerait la création de 400 nouveaux emplois.

La majorité des citoyens interrogés se sont montrés très intéressés par la venue de supermarchés et de centres

commerciaux à Mirabel. Entre-temps, ils devront se contenter de l'ouverture prochaine d'un **Restaurant Saint-Hubert**, qui vient d'acheter un terrain près de la sortie 31 de l'autoroute 15.

La chaîne de pâtisseries s'installera dans un nouveau parc à vocation commerciale d'une

superficie de 750 000 pieds carrés, adjacent au parc industriel autoroutier où sont notamment implantées les sociétés **Messier Dowty**, **Technilab Pharma** et **NMF**. Des projets pour implanter une succursale de la **Société des alcools du Québec** et des établissements de restauration rapide seraient à l'étude. ■

Les citoyens se sont montrés très intéressés par la venue de supermarchés et de centres commerciaux à Mirabel.

## Mirabel est favorable aux regroupements

Née elle-même d'une fusion de plusieurs municipalités au début des années 70, tout comme Laval quelques années auparavant, Mirabel se dit en faveur de ce genre de regroupement.

« Les fusions de municipalités ont notamment pour effet de favoriser une meilleure répartition de la richesse entre les citoyens », soutient le maire **Hubert Meilleur**, qui est même prêt à accueillir des villes avoisinantes qui en manifesteraient le désir. Par exemple, des municipalités comme Saint-Colomban et Sainte-Sophie versent actuellement près de 2 M\$ pour la desserte policière de Mirabel.

Par ailleurs, Mirabel s'accorde bien de son adhésion à la **Communauté métropolitaine de Montréal...** au coût de 300 000 \$. Toutefois, le conseil municipal entend demeurer vigilant et « garder un oeil attentif sur l'évolution de ce dossier afin de faire respecter la capacité de payer des citoyens ».

En décembre dernier, la ville de Mirabel adoptait pour 2001 un budget qui prévoit des dépenses de 29,5 M\$, comparativement à 27,8 M\$ en 2000, dont 1 M\$ est consacré à éponger le déficit engendré par les transferts gouvernementaux. Sa dette à

long terme s'élève à 46,3 M\$.

Le budget se caractérise par un taux de taxe foncière établi à 0,86 \$ du 100 \$ d'évaluation, auquel s'ajoute une taxe spéciale de 0,08 \$ pour palier les transferts gouvernementaux. La taxe sur les meubles non résidentiels est maintenue à 0,80 \$ du 100 \$ d'évaluation.

Mirabel prévoit se donner un plan d'action visant la revitalisation du boulevard Curé-Labelle et l'aménagement de nouveaux terrains industriels dans les secteurs de Saint-Janvier et de Saint-Augustin. « Nous devons faire des représentations auprès de la **Commission de la protection des terres agricoles** afin d'acquérir de nouveaux terrains à des fins industrielles », explique M. Meilleur.

Mirabel, qui s'étend sur un territoire de 488 km<sup>2</sup> au pied des Laurentides, a été créée en 1971 à partir de la fusion de 12 municipalités et de 2 parties de municipalités. Le nom de la ville remonterait à la fin des années 1800, quand un major écossais avait baptisé sa ferme **Mirabel** du prénom de ses deux filles, Myriam et Isabelle. Puis, quelques années plus tard, le gouvernement fédéral ouvrait à Saint-Hermas un bureau de poste qui reçut le nom officiel de Mirabel. (PT) ■

## L'ATOUT de votre croissance !



Nom

André Savard

Titre

Directeur général  
Fonds régional de solidarité FTQ  
Laurentides

Expérience

10 ans en capital de  
développement

Investissement dans Natrum inc.

200 000 \$

Nom

Séverine Mathé

Titre

Co-actionnaire et vice-présidente  
marketing, Natrum inc.

Activité

Fabrication et distribution de  
produits naturels pour les soins  
du corps et l'aromathérapie.

« L'investissement du Fonds régional  
de solidarité FTQ Laurentides  
permet à Natrum de prévoir une  
percée importante de ses produits  
sur le marché canadien. »

Le partenariat avec le Fonds régional de solidarité FTQ Laurentides est LA SOLUTION pour accélérer votre développement.



**FONDS**  
régional de solidarité FTQ  
Laurentides

330, rue Parent  
Saint-Jérôme (Québec) J7Z 2A2  
Téléphone: (450) 569-6658  
Télécopieur: (450) 569-6630  
Internet: www.lau.fondsreg.com

# Bell Helicopter mise beaucoup sur la décision d'Ottawa

Le contrat de fabrication des nouveaux hélicoptères de patrouille lui ouvrirait d'autres portes

Pierre Thérout  
theroutp@transcontinental.ca

**B**ell Helicopter Textron Canada attend impatiemment la décision du gouvernement fédéral de remplacer les vieux hélicoptères de patrouille maritime *Sea King* des Forces armées canadiennes.

« C'est un contrat important qui permettrait sans doute de recruter d'autres acheteurs pour ce type d'appareils », affirme Michel Legault, directeur du développement des

affaires commerciales. Outre le Canada, les acheteurs potentiels sont le Portugal et les gouvernements des quatre pays scandinaves.

L'entreprise de Mirabel s'est associée à **Équipe Cormorant**, qui comprend notamment les sociétés **Agusta SpA** (Italie), **GKN Westland** (Royaume-Uni), **Boeing** (États-Unis) et **CAE** (Canada), pour répondre à un éventuel appel d'offres portant sur l'achat de quelque 30 hélicoptères de patrouille maritime. L'intégration finale des composantes du

**Cormorant** se ferait aux installations de Mirabel.

Pour ce faire, l'usine de 50 000 m<sup>2</sup> devra sans doute être agrandie. Par ailleurs, « les conditions du marché, à ce moment-là, nous indiquent s'il faut engager ou non des travailleurs additionnels », souligne M. Legault.

Les autres concurrents en lice sont la firme américaine **Sikorsky Aircraft**, à laquelle s'est jointe l'été dernier **Bombardier Aéronautique**, et le consortium européen **Eurocopter**, dont les principaux ac-

teurs sont **Aérospatiale-Matra** (France) et **Daimler-Chrysler Aerospace** (Allemagne).

## Contrat de 35 M\$

Bell Helicopter a aussi dans sa mire un autre projet du gouvernement fédéral, moins connu celui-là : Ottawa s'appête à renouveler sa flotte d'hélicoptères destinés à l'entraînement des pilotes des forces armées canadiennes.

Une entente conclue récemment par Bell pourrait lui ouvrir les portes. En effet, à la mi-avril, la maison mère située à Fort Worth au Texas annonçait avoir décroché un contrat de 35 M\$ CA en vue de fournir 17 hélicoptères *206B* au ministère de la **Défense** des États-Unis. Les appareils seront fabriqués à l'usine de Mirabel.

« La confiance qu'accordent les forces armées américaines à Bell Helicopter est la preuve que l'entreprise demeure la norme en matière d'hélicoptères d'entraînement », commentait alors **Paul Cos-**

**tanzo**, président de Bell Helicopter Textron Canada.

L'obtention de ce contrat survenait le même mois que la livraison, à la **Sûreté du Québec**, du 2 500<sup>e</sup> hélicoptère fabriqué à l'usine de Mirabel, un appareil de type *412*.

« Une étape importante dont nous sommes particulièrement fiers », souligne M. Legault.

## Revenus de 7 milliards de dollars

En 1986, Bell Helicopter s'installait à Mirabel à l'invitation des gouvernements fédéral et provincial.

Constatant que le Canada ne comptait aucun fabricant d'hélicoptères commerciaux même si le pays en était le deuxième plus important utilisateur au monde, les deux paliers de gouvernement ont lancé un appel aux constructeurs pour les inciter à s'implanter ici.

Bell, qui avait gagné le concours, a toutefois failli plier bagage avant même d'amorcer ses activités.

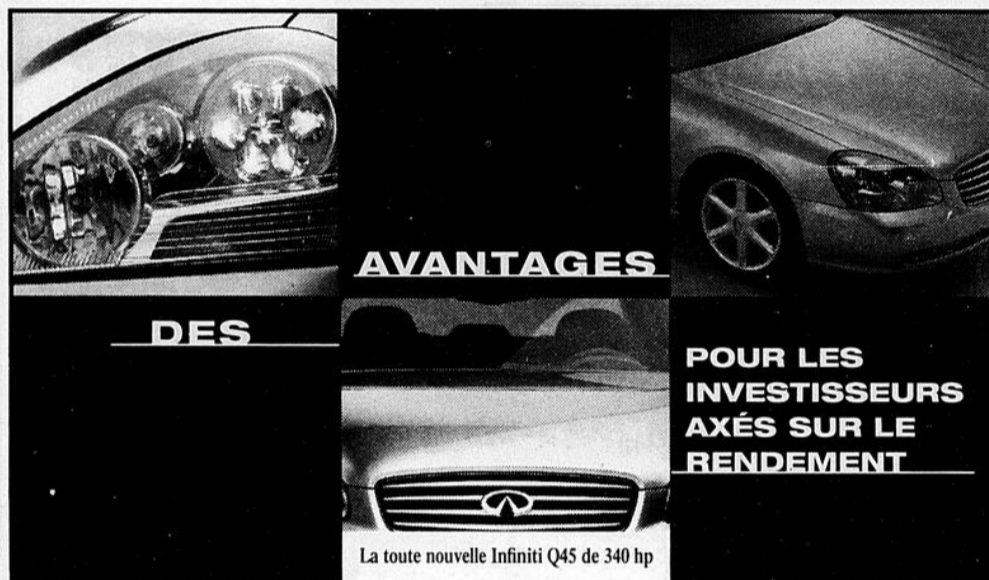
C'est que l'entreprise devait y fabriquer des hélicoptères

destinés au marché de l'exploration pétrolière qui, au même moment, amorçait son déclin.

La direction américaine décida alors d'y transférer la construction de certains modèles commerciaux et, aujourd'hui, l'usine de Mirabel les fabrique tous (sept modèles). En 15 ans, les installations de Mirabel ont généré des revenus de 7 milliards de dollars (G\$) et consacré quelque 250 M\$ à la recherche et au développement (R & D).

Toutefois, après avoir concentré la majeure partie de ses activités de R & D à Mirabel depuis une dizaine d'années, la maison mère investira ses sommes principalement aux États-Unis pour le développement et la création d'un tout nouvel appareil à rotors basculants, inspiré d'un hélicoptère conventionnel et d'un avion turbopropulsé.

L'équipe de Mirabel, qui compte environ 1 600 employés, travaillera pour sa part à la conception d'une autre version du modèle *427*. ■



**AVANTAGES**

**DES**

**POUR LES INVESTISSEURS AXÉS SUR LE RENDEMENT**

La toute nouvelle Infiniti Q45 de 340 hp

## ACCÉLÉREZ LE RENDEMENT DE VOS PLACEMENTS

PRÉPAREZ-VOUS À JOUER À **INVESTOR RALLY**

Présenté par **INFINITI**, animé par **TD WATERHOUSE\***

Infiniti, TD Waterhouse, The Globe and Mail, Le Journal Les Affaires et [www.globeinvestor.com](http://www.globeinvestor.com) ont uni leurs forces pour vous présenter le rallye d'investisseurs le plus « payant »... avec des prix fascinants, un environnement de marché boursier palpitant et des règlements faciles à suivre.

### Les prix

- Premier prix : la toute nouvelle Infiniti Q45 de 340 hp. Valeur de détail approximative : 80 000 \$.
- Deuxième prix : Un forfait « Vacances de golf pour deux », comprenant le billet d'avion et l'hébergement. Valeur de détail approximative : 5 000 \$.
- Troisième prix : Un voyage pour voir les Maple Leafs de Toronto en pleine action, comprenant des sièges près de la patinoire, le billet d'avion, l'hébergement et de l'argent de poche. Valeur de 4 000 \$.

### PLUS

- 500 \$ par semaine au joueur dont le portefeuille affichera le meilleur rendement.

### Le défi

Si vous vous piquez de rester calme et concentré dans le milieu du marché boursier où tout bouge à un rythme effarant, **InvestorRally** s'adresse à vous. Le jeu vise à vérifier votre fougue comme investisseur dynamique et à vous récompenser pour vos compétences.

### Les règlements

Pour jouer, vous devez vous inscrire. Cliquez simplement sur [www.investorrally.ca](http://www.investorrally.ca), lisez les règlements officiels (certaines restrictions s'appliquent sur les prix) et préparez-vous à faire grimper la valeur de votre portefeuille. Dès maintenant, foncez et jouez à **InvestorRally**.

[www.investorrally.ca](http://www.investorrally.ca)

INFINITI

TD WATERHOUSE\*

globeinvestor.com

THE GLOBE AND MAIL

LES AFFAIRES

Services d'investissement TD Waterhouse (Canada) inc. (\*TD Waterhouse) est une filiale de TD Waterhouse Group Inc., une filiale de la Banque TD. \*Marque déposée de la Banque TD. TD Waterhouse est un usager autorisé. \*TD Waterhouse - Membre du FCPE.

0270

## L'usine de Mirabel devrait maintenir le rythme

L'usine de **Bell Helicopter Textron**, à Mirabel, fabrique quelque 200 hélicoptères par année – principalement les modèles *427* (90) et *407* (30) –, un rythme qu'elle devrait maintenir au cours des prochaines années. Cela représente plus de 30 % des hélicoptères commerciaux fabriqués à l'échelle mondiale.

Le marché est moyennement bon, selon **Michel Legault**, directeur du développement des affaires commerciales.

« Les ventes aux dirigeants d'entreprises se ressentent du ralentissement économique. On s'attend toutefois à ce que le niveau de ventes global actuel de 500 hélicoptères par année

se maintienne pendant encore environ cinq ans. Les gains, sinon les pertes, se feront aux dépens de la concurrence. »

Encore aujourd'hui, le marché des hélicoptères civils dépend en partie des activités d'exploration pétrolière. « Plus le prix du baril de pétrole est élevé, plus l'industrie pétrolière accroît ses activités et a donc besoin d'hélicoptères pour déplacer des travailleurs vers les plates-formes de forage. »

Cette situation explique d'ailleurs le ralentissement des activités à l'usine de Mirabel, à la fin des années 90, et le licenciement d'une centaine d'employés qui, depuis, sont pour la plupart rentrés au

bercil. D'ailleurs, l'entreprise recherche actuellement une soixantaine d'ingénieurs spécialisés et expérimentés pour combler des postes dans les secteurs notamment de l'avionique et de la mécanique.

L'usine de Mirabel exporte 95 % de sa production, et ce, même si le Canada est l'un des principaux utilisateurs d'hélicoptères au monde. C'est que les principaux utilisateurs d'appareils commerciaux au pays achètent surtout des appareils usagés. Environ 40 % de l'approvisionnement de l'usine de Mirabel provient de fournisseurs installés au Québec, comparativement à 5 % au début de ses activités. (PT) ■



**RESSORTS MIRABEL INC.**  
(450) 434-4111

14210

- Alignement
- Balancement
- Suspension
- Frein à l'air

14210, boul. Curé-Labelle  
St-Janvier, Mirabel Qc J7J 1B1  
Tél. : (450) 434-4111 • Fax : (450) 434-1365

**Heure d'affaires : lundi au vendredi • 8h00 à 22h00**

# Le moteur de développement économique

*Lancée au printemps 2000, la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel a notamment pour mission de favoriser l'implantation d'entreprises dans la zone aéroportuaire de Mirabel. Pour maximiser le potentiel industriel de l'Aéroport international de Montréal à Mirabel, nous parcourons le monde à la recherche de partenaires désireux de s'établir chez nous.*

## **Nos objectifs:**

- Créer des emplois de qualité et durables
- Stimuler l'activité économique de la région
- Accentuer la notoriété de Mirabel à l'échelle mondiale

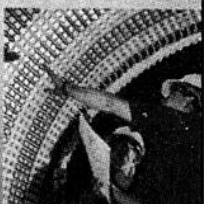
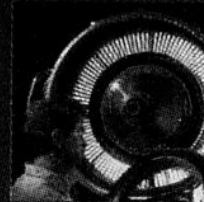
La Zone de commerce international de Montréal à Mirabel : l'art de mettre nos ressources en valeur.

**Québec** 

**Zone de commerce international  
de Montréal à Mirabel**

12600, rue Aérogare A-1  
bureau 3104  
Mirabel (Québec) J7N 1C9  
Tél.: (450) 476-1666  
Télééc.: (450) 476-3476

[www.zonemirabel.com](http://www.zonemirabel.com)

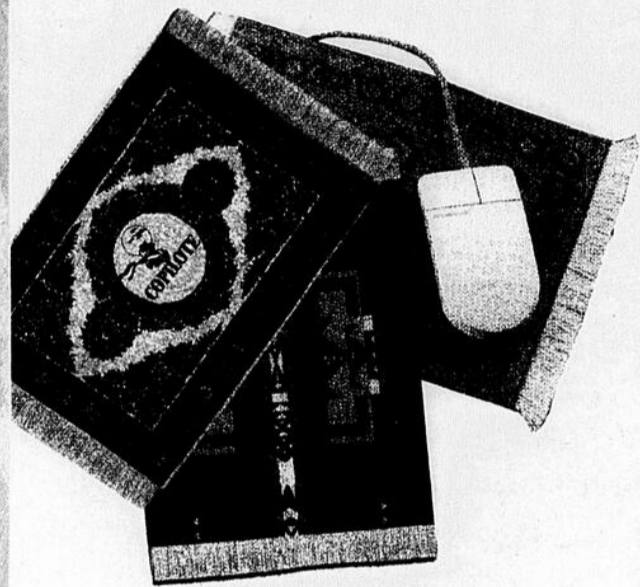


# Tapis d'entrée, tapis de salon,

Pour  
connaître  
les tendances  
en articles  
promotionnels

...  
CONTACTEZ-NOUS!

  
**COPILOTE**  
PROMOTION PAR L'OBJET  
CARRAUX D'ENTREPRISE  
(514) 879-2000  
www.copilote.net



maintenant  
en tapis de  
**SOURIS...**

## Technicolor veut combler 275 emplois

Pierre Théroux  
theroux@transcontinental.ca

**T**echnicolor tiendra une journée de recrutement de main-d'oeuvre afin de combler la majeure partie des 275 emplois disponibles à ses installations dans la nouvelle **Zone de commerce international de Montréal à Mirabel**.

Le 18 mai, la rencontre aura lieu au *Château Mirabel* et elle « vise à recruter le personnel qui sera affecté à la production », précise **Philippe Drouin**, coordonnateur des services aux entreprises d'Emploi-Québec, à la **Zone de commerce**, qui pilote le dossier. Le succès de l'événement devrait être assuré si on tient compte de la première phase d'embauche tenue récemment qui, réalisée dans le but de remplir une quarantaine de postes plus spécialisés, avait généré l'envoi de plus de 500 curriculum vitae.

« Pourtant, on nous dit souvent que les gens ne seront pas intéressés à venir travailler dans un champ, au milieu de nulle part. La réponse des travailleurs semble prouver le contraire », note M. Drouin.

**Bombardier Aéronautique**, dont la nouvelle usine de Mirabel nécessitera un effectif de 1 700 personnes, devrait aussi être en mesure de combler ses besoins de main-d'oeuvre. « Un certain nombre d'employés seront transférés de Dorval à Mirabel et nous ne prévoyons pas avoir de problème pour l'embauche du personnel additionnel », affirme **Serge Perron**, vice-président et directeur général des opérations de **Canadair**.

Même son de cloche de la part de M. Drouin. « Il est vrai que, dans le secteur aéronautique, l'offre d'emploi ne correspond pas toujours à la demande. Mais, il s'agit d'un phénomène étendu à l'échelle mondiale qui touche généralement des emplois très spécialisés avec expérience. »

### Rôle d'Emploi-Québec


Pour répondre aux besoins de main-d'oeuvre des entreprises qui désirent s'y installer, la *Zone de commerce international* s'est assurée des services de trois personnes d'Emploi-Québec. Or, leur mission s'avère d'autant importante que l'organisme pourrait ainsi influencer la

décision de l'entreprise qui hésite entre plusieurs sites, dans différents pays.

« Notre rôle en est un de prospection dans la mesure où nous donnons des informations sur la situation de l'emploi aux entreprises qui veulent s'implanter puis, le cas échéant, nous les aidons à recruter leur personnel », dit M. Drouin qui, pour ce faire, compte sur la collaboration d'un agent d'aide à l'emploi et d'un agent de bureau.

Dans le cas de Technicolor, le personnel d'Emploi-Québec est appelé à participer activement au recrutement du personnel. De plus, l'entreprise californienne spécialisée dans le domaine de la technologie cinématographique a sollicité l'aide de l'organisme pour mettre sur pied le service des ressources humaines.

Par ailleurs, le mandat effectué auprès de Bombardier sort des sentiers généralement battus par Emploi-Québec. Ainsi, l'organisme a été invité à préparer un plan directeur de gestion des ressources humaines qui touche, entre autres, la formation liée à un plan d'accueil et d'intégration des employés. ■



**Messier-Dowty**  
groupe snecma

*Leader mondial  
des atterrisseurs*

13000, du Parc, St-Juvier  
Mirabel (Québec) Canada J7J 1P3  
Téléphone : (450) 434-3400  
Télécopieur : (450) 434-3410  
www.messierdowtymtl.com



### Le ministère de l'Environnement : un service direct aux entreprises des Laurentides

Vous démarrez une entreprise? Vous avez des projets d'expansion ou vous envisagez la modification de vos procédés industriels?

Nos experts sont disponibles pour vous appuyer dans la réalisation de votre projet.

Investir dans la protection de l'environnement et le développement durable, c'est rentable. Plusieurs entreprises de la région en ont fait l'expérience.

Soyez du nombre!

La Direction régionale des Laurentides

140, rue Saint-Eustache, 3<sup>e</sup> étage  
Saint-Eustache (Québec) J7R 2K9  
(450) 623 7811

**Québec** 

Ministère  
de l'Environnement

Site internet : www.menv.gouv.qc.ca

# Des contrats mondiaux de R&D pour Technilab Pharma

Les revenus de l'entreprise oeuvrant dans les médicaments génériques ont progressé de 50 à 150 M\$ depuis trois ans

Pierre Thérout

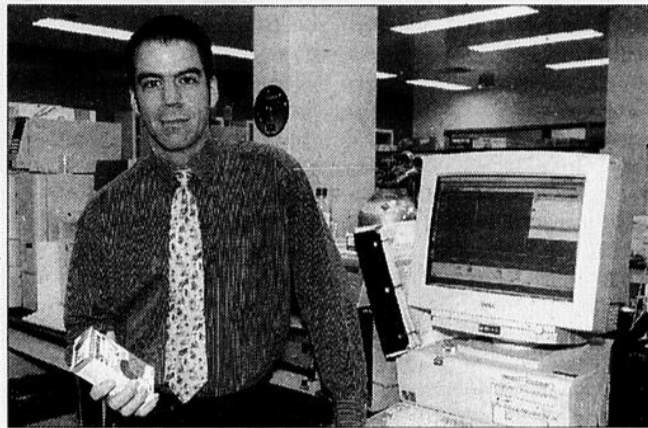
therouxp@transcontinental.ca

L'acquisition de **Technilab Pharma** par la société allemande **Merckle**, il y a près d'un an, devrait prochainement déboucher sur l'octroi de mandats mondiaux de production et de recherche et développement pour la firme de Mirabel.

« Il est encore trop tôt pour annoncer des projets précis mais nous devrions, d'ici la fin de l'année, obtenir des mandats pour la conception et la fabrication de médicaments qui seront vendus à l'échelle internationale », affirme **Vincent Taillefer**, vice-président au développement corporatif de Technilab.

Pour l'heure, précise M. Taillefer, la société allemande est actuellement à déterminer la liste des brevets qui viendront à échéance au cours des prochaines années. Ensuite, elle répartira ses travaux de R&D et de production parmi ses différents établissements.

Par ailleurs, la force de Technilab sur le marché canadien



**Vincent Taillefer** : « Technilab en était rendue au point de devoir s'associer à une société d'envergure internationale en vue d'assurer la croissance future de l'entreprise ».

de même que ses installations de fabrication approuvées par la *Food and Drug Administration* (FDA) des États-Unis, constituent des éléments essentiels de la stratégie de Merckle, qui vise à prendre de l'expansion à l'extérieur de l'Europe.

Cette acquisition « cadre parfaitement dans notre plan d'affaires visant à accroître notre présence sur les marchés nord-américains », précisait, lors de l'annonce de la

transaction, **Ludwig Merckle**, chef de la direction de **Ratiopharm**.

Fondée en 1974, cette filiale du groupe de sociétés de Merckle oeuvre dans le secteur des médicaments génériques. Elle est un chef de file du marché allemand et occupe aussi une position de force dans plusieurs autres pays européens.

Pour sa part, « Technilab en était rendue au point de devoir s'associer à une société

d'envergure internationale en vue d'assurer la croissance future de l'entreprise », commente M. Taillefer.

Fondée en 1974 à Saint-Laurent par la famille **Sabourin** qui détenait 65 % des actions en circulation au moment de la transaction, Technilab exerce des activités de recherche et développement, de production, de commercialisation et de distribution de médicaments génériques.

Au cours des dernières années, l'entreprise avait elle-même procédé à une série d'acquisitions qui l'a propulsé à l'avant-scène de cette industrie sur le marché canadien. Devenue société publique en 1997, afin justement de se donner les moyens financiers de croître par voie d'achat d'entreprises, Technilab faisait cette même année l'acquisition d'une société de Montréal, **Les Laboratoires Charton**.

Puis, en septembre 1998, elle déboursait 9,9 M\$ pour l'achat de **Rougier Pharma**, un fabricant et distributeur de produits pharmaceutiques qui lui donnait ainsi l'occasion

d'accroître sa gamme de produits de marque. Six mois plus tard, elle sortait 15 M\$ de ses coffres pour faire l'acquisition de la compagnie pharmaceutique **AltiMed**, un chef de file canadien de la distribution de médicaments génériques alors propriété des sociétés **Glaxo Wellcome**, **Pharmacia & Upjohn** et **Hoffmann-LaRoche**.

Or, ces acquisitions majeures ont grandement contribué à la croissance de Technilab au cours de cette période. Ainsi, les ventes de la société ont plus que doublé, allant de 53,6 M\$ (1998) à 114 M\$ (1999), une augmentation de 113 %, pour atteindre 150 M\$ au dernier exercice financier terminé le 31 août 2000. Pour 2001, les résultats financiers s'annonceraient similaires à ceux de l'année dernière.

En termes de revenus, Technilab se classerait aujourd'hui au 3<sup>e</sup> rang de l'industrie canadienne des médicaments génériques, derrière les sociétés **Apotex** et **Novopharm**. Près de 60 % des ventes canadiennes sont réalisées au Québec

(24 %) et en Ontario (34 %). Un seul de ses produits est vendu aux États-Unis, mais « un autre médicament est actuellement en voie d'être approuvé par la FDA », indique M. Taillefer.

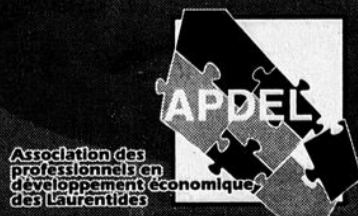
Au cours des trois derniers exercices financiers, Technilab a consacré plus de 20 M\$ en R&D. Son portefeuille de plus de 150 médicaments comprend notamment des produits de traitement pour rhume et grippe, de traitement gastro-intestinal, mais aussi des suppléments vitaminiques et nutraceutiques et des produits pour les soins de la peau.

Au cours de la dernière année, Technilab a embauché une soixantaine de personnes pour porter son effectif à 350. L'entreprise, dont la croissance des activités a récemment entraîné l'ajout d'un autre quart de travail, pourrait à nouveau recruter du personnel lors de l'octroi de mandats mondiaux de production et de R&D. Les installations pourraient du même coup faire l'objet de travaux d'agrandissement. ■

## Un dossier bien orchestré

Quand il s'agit de dossiers à portée régionale, les Laurentides savent vraiment faire face à la musique. C'est d'ailleurs avec fierté que l'Association des professionnels en développement économique des Laurentides (APDEL) a collaboré à la naissance de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel, dont la présence ajoute encore à la gamme de services offerts chez nous.

Bravo à tous les intervenants dans ce projet bien orchestré!



12600, rue Aérogare A-1  
Bureau 4260, C.P. 98  
Mirabel (Québec) J7N 1C9  
Tél.: (450) 476-1311  
Télé. (450) 476-1240  
apdel@laurentides-intl.com  
www.laurentides-intl.com

# Hydro-Serre Mirabel vend sa salade dans toujours plus de pays

Le plus important producteur mondial de laitue hydroponique lorgne le Japon et les Philippines

Pierre Théroux

theroux@transcontinental.ca

Après la Chine, **Hydro-Serre Mirabel** pourrait aussi vendre sa salade au Japon, aux Philippines, aux Émirats arabes unis ou encore au Nouveau-Mexique.

« Il y a plusieurs dossiers sur la table, mais ces régions figurent parmi les plus sérieux projets actuellement envisagés », dit **Martin Desrochers**, vice-président aux ventes et à la mise en marché du plus important producteur mondial de laitue hydroponique.

Tout comme dans le cas de la Chine, c'est par l'entremise d'**HydroNov**, une filiale mise sur pied en 1996, que l'entreprise espère étendre ses activités. Selon une approche clés en main, qui comprend notamment le transfert technologique, le soutien technique et l'installation de serres et d'équipements, HydroNov concentre ses efforts à l'établissement de centres de production horticole hydroponique dans divers pays. « Nous tenons quand même à garder une participation minoritaire dans

le projet », dit M. Desrochers. En 1998, l'entreprise fait un premier pas en sol chinois et s'associe à une compagnie de Shenzhen, dans le sud du pays. Un an plus tard, HydroNov y installe à nouveau ses serres de culture hydroponique sur une superficie de 150 000 pi<sup>2</sup>, cette fois dans la région de Beijing, où elle vend environ 4 500 douzaines de laitue chaque semaine.

« Les serres produisent essentiellement de la laitue de type Boston, mais compte tenu des besoins du marché, on y fait aussi la culture de certains légumes chinois, comme des pois mange-tout », indique M. Desrochers.

Les résultats semblent probants puisque les entreprises **Shenzen Evergreen Vegetables** et **Beijing Evergreen Vegetables** envisagent de procéder à une deuxième phase de développement. Deux autres projets sont en voie de réalisation dans les régions de Shanghai et de Dalian. Ceci profitera aussi à une autre compagnie québécoise, **Les Industries Harnois**, de Joliette, qui fabrique

les serres pré-usinées implantées en Chine par HydroNov.

## Pionniers de la Boston

Au début des années 80, le président fondateur d'Hydro-Serre Mirabel, **Luc Desrochers**, quitte Joliette pour Sainte-Sophie afin d'y exploiter une serre de 20 000 pi<sup>2</sup> dédiée à la production de fleurs et légumes.

Au fil des ans, il met au point une technique de culture en eau profonde sur flotteurs mobiles qui avait été développée à la fin des années 70 à l'**Université d'Arizona**. En 1986, il convainc son père et d'autres partenaires d'investir dans un vaste complexe de serres d'une superficie de 300 000 pi<sup>2</sup>. L'objectif : la production hydroponique de laitue de type Boston.

« Il était plus facile techniquement de produire de la laitue Boston plutôt que celle de type iceberg. Mais on voulait du même coup s'attaquer à un marché pratiquement vierge », explique Martin Desrochers.

À l'époque, estime M. Desrochers, la laitue iceberg représentait environ 65 % de la

consommation totale de laitue au Québec, comparativement à seulement 1 % pour la laitue Boston. Aujourd'hui, ce marché atteindrait près de 15 % et serait en grande partie desservi par HydroSerre Mirabel.

D'ailleurs, l'entreprise a dû réaliser deux phases d'agrandissement. En 1992, elle acquérait les terrains adjacents laissés vacants par **SNC-Lavalin**, qui avait échoué dans sa tentative de faire la production hydroponique de tomates, pour y implanter un autre complexe de serres de 200 000 pi<sup>2</sup>. Puis l'an dernier, Hydro-Serre Mirabel terminait l'aménagement de nouvelles serres d'une superficie équivalente.

Au total, les trois complexes de serres comptent 75 bassins d'eau s'étendant chacun sur une longueur de 500 pieds et une largeur de 20 pieds.

Hydro-Serre Mirabel enregistre un chiffre d'affaires de 16 M\$. Depuis le début de ses activités, l'entreprise a investi quelque 18 M\$ en immobilisations et en activités de recherche et développement. « Avec les mêmes installations et une gestion plus serrée de la

production, nous pensons être en mesure d'accroître cette production de 10 à 15%. »

De plus, l'entreprise projette de maximiser sa capacité de production en se lançant dans la culture hydroponique de fines herbes.

L'an dernier, HydroSerre Mirabel a vendu quelque 12 M de têtes de laitue de types Boston et frisée. Près des trois quarts de la production a été écoulée sur le marché québécois; le reste a été vendu en Ontario et aux États-Unis, particulièrement dans le Nord-Est américain, mais aussi en Floride, dans la région du Mid-west et même en Californie ! « Nous exportons nos produits depuis cinq ans et nous sommes de plus en plus présents sur le marché américain. »

La troisième phase de développement a entraîné l'embauche de 25 personnes pour porter le total des employés à

une centaine. Seule ombre au tableau : les coûts de l'énergie qui, avec la flambée des prix du gaz naturel, ont grugé une partie des profits.

« Au début de nos activités, nous profitions d'un tarif préférentiel d'achat d'électricité qui a été aboli depuis », dit M. Desrochers. Il déplore le fait que le gouvernement ne favorise pas le développement de la serriculture. Par exemple, il souligne que la construction des serres est régie par l'**Office de la construction**, ce qui entraîne des coûts plus élevés qu'en Ontario. ■

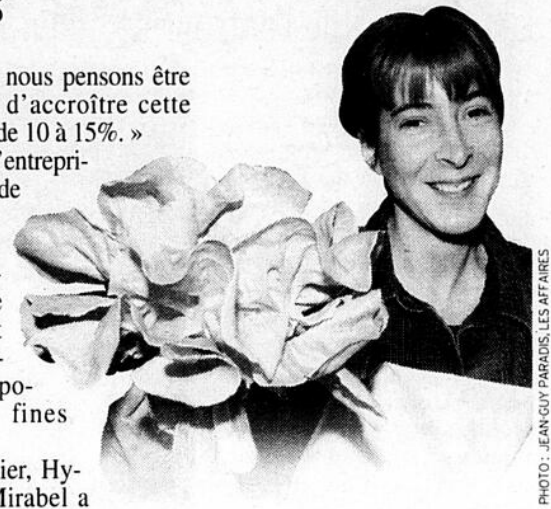


PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Notre équipe joint votre équipe...  
pour votre réussite!  
La différence...  
UNE FIRME DE RÉFÉRENCE!

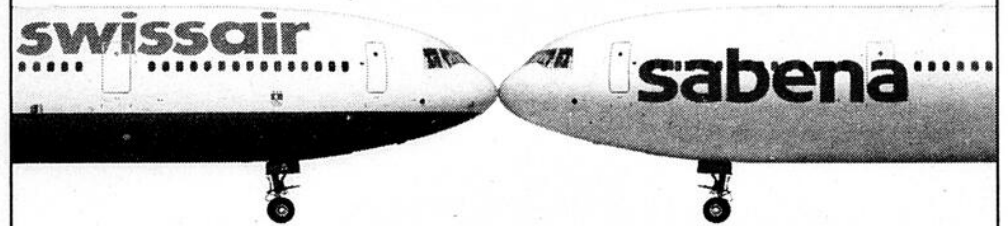


GRUPE  
ROCHON  
THÉRIAULT

298, rue De Martigny O. bureau 10 Saint-Jérôme 450 438-4249 rtc@rtc.qc.ca

◆ FISCALITÉ ◆ EXPERTISE COMPTABLE ◆ CONSEILS ◆

Deux solutions de choix  
pour gagner en efficacité.



Pour obtenir de l'information ou pour faire une réservation, appelez **Swissair** au (514) 879-9154 ou au 1 800 267-9477, **Sabena** au (514) 390-1331 ou au 1 888 390-1223 ou encore votre agent de voyage.

Partenaire des programmes **Advantage** pour grands voyageurs et **USAirways Dividend Miles**.

American Airlines et AAdvantage sont des marques de American Airlines Inc. American Airlines n'est pas responsable des produits et services offerts par les autres compagnies participantes.

Les correspondances ne manquent pas à Bruxelles et à Zurich.

Avec notre vaste gamme de vols au départ de Zurich et de Bruxelles, vous avez force liberté pour trouver celui qui convient le mieux à votre horaire chargé. De fait, nos deux plaques tournantes vous ouvrent la route vers plus de 330 destinations à travers l'Europe et le monde, tout en multipliant les possibilités de correspondance. En prime, les déplacements y sont minimes et l'attente entre les vols, aussi courte que 35 minutes. Quand il s'agit de gagner en efficacité, c'est facile de le faire avec Swissair et Sabena.

sabena  swissair 

# Naya est fin prête à voguer vers de nouveaux horizons

Des investissements de 7 M\$ ont été faits pour relancer l'usine d'eau embouteillée

Pierre Thérout

theroutxp@transcontinental.ca

C'est un nouveau départ pour Naya. Après des années fastes, suivies d'une descente rapide qui l'a acculé à la faillite, l'embouteilleur d'eau est maintenant à flot.

« Naya est une marque de qualité et reconnue, tant au pays qu'ailleurs dans le monde, qui avait simplement besoin d'une nouvelle impulsion », affirme Anita Jarjour, directrice des affaires publiques de l'entreprise pour laquelle elle travaille depuis 1989.

Le Groupe Danone, qui a acquis en juin 2000 l'essentiel de l'actif de Naya, vient d'ailleurs d'y terminer des investissements de 7 M\$ afin de moderniser les équipements et de les rendre conformes à ses critères de production.

« La production a été arrêtée pendant environ un mois et les stocks sont bas. Mais les deux nouvelles lignes d'embouteillage devraient se mettre en branle aujourd'hui ou demain », indiquait le directeur de l'usine, Serge Allaire, au cours d'une rencontre à la mi-avril. « L'usine devrait rouler à pleine capacité d'ici la fin de l'année et nous prévoyons déjà l'installation d'une troisième ligne », précisait-il.

## Numéro un mondial

Si les dirigeants de l'entreprise refusent de dévoiler la capacité de production antérieure et future de l'usine, ils affirment toutefois que l'acquisition de Naya au prix de 57 M\$ s'inscrit à point nommé dans la stratégie de développement de Danone, qui vise à devenir le numéro un mondial dans le secteur de l'eau embouteillée, devant Nestlé et son Perrier.

Connue pour ses produits laitiers, dont elle tire 50 % de ses revenus annuels (près de



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Naya est une marque de qualité et reconnue, mais qui avait besoin d'un nouveau souffle, affirment les dirigeants de l'entreprise.

20 milliards de dollars (GS en 1999), Danone est aussi producteur des eaux embouteillées Evian, Volvic et Badoit, en France, et de dizaines d'autres marques dans le monde. Au Québec, ses usines de Montréal et de Chicoutimi embouteillent les marques Labrador et Laurentienne, vendues principalement en format de 18 litres.

Avant de se porter acquéreur de Naya, Danone avait déboursé 1,1 GS US pour mettre la main sur le troisième embouteilleur en importance aux États-Unis, la californienne McKesson Water Products. Aujourd'hui, Les Eaux Danone d'Amérique du Nord sont propriétaires de plus de 25 usines qui mettent en bouteille de l'eau provenant d'une trentaine de sources.

À Mirabel, le bâtiment de 180 000 pi<sup>2</sup> est situé sur un territoire de 175 hectares dont les eaux souterraines constituent la principale source

d'approvisionnement. « Les puits d'eau situés sur les terrains de la compagnie sont reconnus comme étant de très haute qualité », dit M<sup>me</sup> Jarjour, qui est aussi présidente de l'Association québécoise et canadienne des embouteilleurs d'eau.

## Retour aux USA

Naya se targue de compter sur un système informatisé à la fine pointe de la technologie et

relié aux puits afin de connaître la qualité et les débits d'eau utilisés à la seconde.

Au plus fort de sa croissance, Naya écoulait environ 80 % de sa production aux États-Unis.

Ce qui avait d'ailleurs entraîné sa perte, puisque l'entente de distribution signée avec Coca-Cola a pris fin lorsque la multinationale américaine a décidé de lancer elle-même une eau embou-

teillée de marque Dasani.

Mais l'entreprise compte bien reconquérir le marché américain, même si Naya fera ainsi concurrence à plusieurs marques de Danone déjà importées ou produites localement. « L'eau embouteillée Naya fera partie d'un portefeuille de produits qui nous permettra d'offrir à différentes clientèles des gammes d'eau de diverses qualités », précise M<sup>me</sup> Jarjour.

Entre-temps, l'entreprise entend toujours exporter ses produits dans des pays où Naya est toujours présente, soit en Angleterre mais aussi à Porto Rico, « où le marché est en forte croissance ». L'eau de Naya est aussi vendue dans le reste du Canada.

L'entreprise, qui vient de signer une convention collective de trois ans couvrant la période 2000-02, compte actuellement 120 employés. ■

Prenez un instant pour faire le point. Votre entreprise est-elle mûre pour de nouveaux marchés? Sentez-vous le besoin de revoir vos objectifs à la hausse? Êtes-vous à la recherche d'un partenaire qui peut multiplier vos options? Si oui, appelez-nous. Nos spécialistes sont à votre entière disposition. Ils connaissent votre produit ou service aussi bien que vous et comptent sur la force d'un réseau international établi dans 17 pays, sur quatre continents. Voici la SGF. Vous serez étonné de ce qu'on peut faire pour vous.



Votre succès fait notre affaire

Québec

600, rue de La Gauchetière Ouest, bureau 1700, Montréal (Québec) Canada H3B 4L8 Tél. (514) 876-9290 Téléc. (514) 395-8055 Courriel: info@sgfqc.com Site web: www.sgfc.com

**LES AFFAIRES**

**OFFRE SPÉCIALE**

Abonnez-vous pour un an **Seulement 59,95 \$** plus taxes

et recevez

**52** + **5** + **12**

numéros du journal LES AFFAIRES numéros hors série dont LES AFFAIRES 500 numéros du magazine Affaires

**ÉCONOMISEZ PLUS DE 60%**

www.lesaffaires.com  
Tél. : (514) 392-2010 ou 1 800 361-7215

Votre projet d'affaires vous donne des

# maux de tête?

En période de stress, nul besoin de s'inquiéter. Le CLD de Mirabel constitue le remède idéal pour vous aider à surmonter tous les obstacles. Recommandé par les gens d'affaires pour tout projet à Mirabel.

- Aide à l'élaboration de plans d'affaires
- Recherche de financement
- Offre de terrains industriels

*Bienvenue à la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel, notre nouveau partenaire!*



Tél.: (450) 435-2800 • Téléc.: (450) 435-3177  
info@cldmirabel.qc.ca • www.cldmirabel.qc.ca



## Bienvenue dans un cadre enchanteur!

Dresser le portrait de Mirabel en quelques mots relève du grand art. Avec un environnement naturel riche et diversifié comme toile de fond, le territoire mirabellois regorge de vastes espaces qui se prêtent aussi bien à la vie familiale qu'aux loisirs et aux affaires. Ce n'est donc pas un hasard si Mirabel affiche une telle croissance. Le tableau démographique de la ville ne cesse de s'améliorer et, avec la présence de partenaires comme la Zone de commerce international, un avenir prometteur se dessine. Bienvenue dans un cadre enchanteur!

- Taux de taxation très avantageux
- Grand nombre de parcs sur tout le territoire
- Facilité d'accès aux grands axes routiers
- Croissance démographique de 40 % prévue d'ici 20 ans\*



\*Source: Bureau de la statistique du Québec.