

CAHIER PME

16 PAGES

La Voix de l'Est - automne 96



La PME :

**Au coeur de
l'économie
de la région**



Composition bromont inc
378-1366 Téléc.: 378-3040

Composition et montage de journaux
Circulaires - Revues - Dépliants

Jean R. Auclair
président

Volumes - Etc.

76, rue Dufferin, Granby

**TOUS POUR
UNE
POUR TOUS**
Il n'y a qu'une
RÉSERVE DE SANG



La Société canadienne
de la Croix-Rouge
Services transfusionnels

Cahier PME

Les PME au coeur de l'économie!

par
Marie-France Létourneau

GRANBY - La fin du mois d'octobre ramène la semaine des PME, soulignée chaque année depuis 1979.

L'importance des petites et moyennes entreprises n'est plus à démontrer, car dans la grande région de Granby, elles constituent 99% des entreprises.

Les 7807 petites et moyennes entreprises emploient 41 300 personnes, selon la Direction des ressources humaines du Canada, ce qui représente 70,5% des emplois en entreprise.

Dans la région de Granby, Bromont et Waterloo, les industries de transformation du métal dominant en nombre avec

90 entreprises et 54 d'entre elles emploient de une à neuf personnes.

D'ailleurs, les petites entreprises de moins de dix employés représentent 50% de l'ensemble des entreprises.

Les PME créent aussi plus d'emplois que les grandes entreprises. De 1984 à 1990, le nombre d'emplois y a augmenté de 39% tandis que celui des grandes entreprises a connu une progression de 12%, selon le document du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie intitulé Les PME au Québec. État de la situation 1996.

Le sondage annuel de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) révèle toutefois que les projets d'embauche pour cette année sont à la baisse, les PME prévoyant une faible croissance de 1,6% du nombre de postes à plein temps par rapport à 2,8% l'année dernière.

Selon ce sondage, portant sur les attentes économiques des membres et sur l'avenir de leurs propres entreprises, les micro-entreprises de moins de cinq employés seront les principales créatrices d'emploi d'ici la fin de 1996, avec une prévision 90 000 nouveaux postes à plein temps.

Le sondage révèle aussi que les petites entreprises ne réalisent pas leur potentiel de création d'emplois. Les politiques du gouvernement, notamment le coût élevé des charges sociales, constituent des obstacles majeurs à la réalisation de cet objectif, toujours selon les données compilées par la FCEI.

Développer de nouveaux marchés

Les dirigeants de PME font continuellement face à de nouveaux défis pour s'adapter aux besoins du marché.

Un sondage mené auprès de 300 PME par le Groupe Everest, pour la Banque nationale du Canada et le quotidien montréalais La Presse, rapporte

que le défi le plus important au cours de la prochaine année sera le développement des ventes et des marchés extérieurs.

Le désir de demeurer compétitif, de conserver le statu quo et

d'améliorer la rentabilité de l'entreprise suivent dans la liste des priorités.

Des défis qui ressemblent sensiblement à ceux de l'an dernier...

Sauf qu'on donne beaucoup plus d'importance cette année au développement des ventes et des marchés extérieurs.

Le sondage révèle également que les dirigeants doivent composer avec des problèmes de compétence, de motivation et d'efficacité du personnel.

Les défis à relever dans ce cas sont de trouver des solutions aux problèmes en dénichant une main-d'oeuvre davantage qualifiée, motivée et formée.

Finalement, près de la moitié des entreprises, soit 46%, évaluent comme "moyenne" la situation économique du Québec des 12 derniers mois, tandis que 28% la considèrent "mauvaise" et 25% "bonne".

62% des répondants estiment que la situation économique au cours de la prochaine année demeurera stable.

Première usine de confiserie homologuée ISO 9002 au pays

TREBOR

Division de Trebor Allan Inc.
chef de fil de la confiserie de sucre au Canada



Publi-reportage

Fabricant de confiserie de sucre qui oeuvre dans la région depuis bientôt 25 ans, la compagnie Trebor se spécialise dans la fabrication, la distribution et la vente de confiserie de sucre tels que les bonbons durs pleins ou fourrés, les suçons, bonbons clairs, menthes losanges et dragéifiées, «toffees», éclairs au chocolat et autres bonbons mous. Elle confectionne également une variété complète de produits moulés dans l'amidon tels que les jujubes, gomme au vin et bonbons à base de gélatine. L'usine de Granby est aussi spécialisée dans la production de pastilles médicamenteuses.

Synonyme de qualité dans le

monde de la confiserie, Trebor jouit d'une solide réputation. Grâce à l'excellent travail de tous ses employés, elle a renforcé cette renommée en se joignant, le 8 juillet dernier, au groupe sélect des industries possédant l'accréditation officielle au système de gestion de la qualité ISO 9002 : (1994). Ce qui en fait la première confiserie de sucre au Canada à être homologuée à ce standard international de qualité. L'accréditation a été décernée par l'entremise de S.G.S. Service de certification internationale Canada Inc., reconnu à l'échelle internationale.

La démarche s'est échelonnée sur une période totalisant 10

mois d'efforts soutenus et de travail d'équipe intense. Les employés de Trebor sont particulièrement fiers d'avoir réussi cet exploit en si peu de temps, considérant l'ampleur et la complexité des multiples démarches. Ce travail imposant a été soutenu par l'engagement de la direction et s'est réalisé avec la collaboration des employés de tous les secteurs et ce, à tous les niveaux. Le principe d'amélioration continue fait maintenant partie de la philosophie de l'entreprise. C'est sur ce principe qu'elle bâtira son avenir en ayant comme objectif de respecter sa politique de qualité : «La meilleure qualité possible pour satisfaire nos clients.»

850, boul. Industriel, Granby

S303204

L'exportation, un défi qui rapporte

par
Marie-France Létourneau

GRANBY - Alors que plusieurs dirigeants de PME ont pour défi de développer des marchés extérieurs pour leurs produits, l'exportation dans la région de Granby se porte très bien avec 41% d'entreprises exportatrices.

La Société de développement économique régional (SODER) Granby-Bromont rapporte que sur son territoire, 140 entreprises manufacturières sur 340 exportent leurs produits.

"C'est le dynamisme des gens de la région et la proximité des frontières qui font que l'exportation fonctionne bien ici", explique François Dumouchel, commissaire à l'exportation à la SODER.

Au Québec, en 1995, les exportations vers les États-Unis représentaient 81% des exportations internationales. Dans la région, les entreprises font aussi principalement affaires avec les voisins du Sud. Mais des contrats sont transigés sur tous les continents, affirme François Dumouchel, de telle sorte que toutes les entreprises exportatrices composent ensemble un bon bottin de personnes-ressources dans différents pays.

Mais si l'exportation peut sembler une aventure exaltante et fructueuse, elle n'est pas à la portée de tous. Ne se lance pas dans ce projet qui veut. La condition primordiale pour le faire est la bonne santé financière de l'entreprise, car l'exportation n'est pas une bouée de sauvetage.

"Il faut une grande volonté de le faire. Il faut investir beaucoup de temps dans ce projet, explique le commissaire à l'exportation. Je dirais qu'il faut investir un minimum de 100 heures dans une année et un minimum de 10 000 \$ pour développer le marché de la Nouvelle-Angleterre, par exemple."

"Entre autres, il faut réaliser une étude de marché, prévoir quelques rencontres avec des industriels de

là-bas. Et c'est encore plus cher pour percer le marché de l'Asie, qui n'est pas à côté, comme celui des États-Unis", poursuit-il.

Préparation

Les dirigeants d'entreprises intéressés par l'exportation doivent donc être prêts à consacrer les ressources humaines et financières nécessaires à la réalisation de leur projet. Et la préparation est primordiale dans ce processus. "Beaucoup d'entreprises font les démarches pour exporter, sans prendre le temps de se préparer, et perdent de l'argent", indique François Dumouchel.

Par exemple, dit-il, avec la préparation, une petite entreprise pourrait décider de n'exporter que dans une ville bien ciblée aux États-Unis. Cela lui permettrait de conserver un meilleur contrôle de ses clients et lui donnerait le temps d'investir pour améliorer sa capacité de production.

Mais le commissaire à l'exportation à la SODER met aussi en garde tous ceux qui seraient tentés de faire un coup d'argent en écoulant leur surplus de production aux États-Unis et qui, une fois chose faite, ne pourraient plus répondre aux besoins qu'ils auraient créés. "L'exportation, ce n'est pas juste cela", explique-t-il.

Selon François Dumouchel, les entreprises qui vont bien actuellement sont celles qui exportent, car le marché local et national peut s'essouffler, précise-t-il.

D'ailleurs, le ministre d'État de l'Économie et des Finances, Bernard Landry, a reconnu lors du discours sur le budget au mois de mai dernier que les exportations deviennent un élément essentiel à la croissance de bon nombre d'entreprises.

Il a manifesté son intention d'amener 2000 nouvelles PME à exporter d'ici l'an 2000 en faisant la promotion des exportations et en améliorant le financement des exportations, entre autres.

À l'heure actuelle, environ 3000 PME manufacturières du Québec exportent.

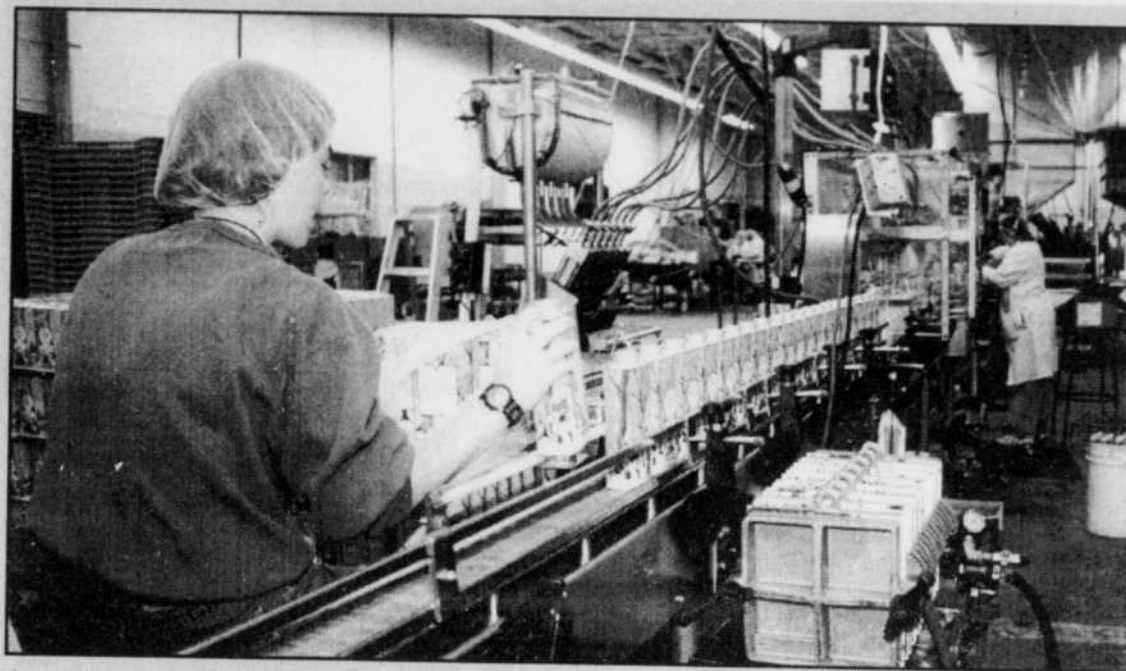


photo Michel St-Jean

"Cette année, c'est très, très bon. On a plus que doublé la production", affirme Michael Herman.

C'est plus que du bonbon!

WATERLOO (MFL) - "On a plus que doublé notre chiffre d'affaires depuis 17 ans. Dans ce temps-là, on employait 15 personnes et maintenant nous avons 46 employés", déclare le président de la compagnie Turkey Hill Sugarbush, Michael Herman.

Sans l'exportation, Turkey Hill Sugarbush, qui transforme les produits de l'érable en suçons, caramels, confitures et thé glacé, n'aurait jamais pu se rendre là.

"Environ 90% de notre production va ailleurs au Canada, dans les endroits touristiques, et sur les marchés extérieurs", explique, Michael Herman.

"Et cette année, c'est très, très bon. On a plus que dou-

blé la production", rajoute-t-il.

Cette augmentation s'explique, selon lui, par de nouveaux produits à offrir et des ententes conclues avec de nouveaux clients. Turkey Hill Sugarbush exporte déjà en Allemagne, en Suisse, au Mexique et en Angleterre, entre autres. Hong Kong est l'un de ses principaux marchés.

La dernière conquête dont peut se vanter le président est le marché coréen.

Et au moment de l'entrevue, Micheal Herman devait se rendre à l'aéroport de Mirabel pour y accueillir un client japonais, quelques heures plus tard.

Il y 17 ans, au moment où l'entreprise a commencé à exporter, les premiers contacts ont été plus difficiles à établir, mais maintenant que Turkey Hill Sugarbush fait affaires avec plusieurs pays sur différents continents, les clients satisfaits en amènent d'autres grâce à leurs relations.

"En ce moment, on est obligé de refuser des clients, raconte Michael Herman. Et même nos étagères sont vides."

Mais aucun défi ne semble insurmontable aux dirigeants de l'entreprise de Waterloo qui affirment avoir une superficie sept fois plus grande qu'avant.

par Marie-France Létourneau

GRANBY - La Banque de développement du Canada offre depuis deux ans un programme de formation des nouveaux exportateurs (NEXPRO). Dans la région de Granby, une quarantaine de dirigeants d'entreprises ont déjà pu profiter de cette formation.

La durée du cours est d'environ dix mois à raison d'une journée par mois. Un conseiller en exportation travaille avec un groupe de 20 à 25 entreprises pour évaluer, tout d'abord, leur potentiel commercial. La mise sur pied d'un plan d'exportation est aussi abordée, ainsi que l'application d'une stratégie efficace et l'augmentation des ventes et bénéfices.

Le directeur en gestion-conseil à la Banque de développement de Granby, Marco Lestage, explique qu'après chaque rencontre de formation, une consultation suit avec une personne-ressource pour aider à mettre en application ce qui a été vu précédemment.

Une fois la formation terminée, les participants sont invités à une mission commerciale où ils pourront rencontrer des spécialistes américains en marketing, des représentants du Consulat canadien ou des banquiers

Pour s'ouvrir sur le monde

américains qui pourront les renseigner sur les technicalités administratives.

Club d'exportateurs

La Société de développement régional Granby-Bromont a aussi participé à la mise sur pied du Club export des Cantons de l'Est qui, avec son réseau de contacts aux États-Unis, organise des visites auprès d'industriels de la Nouvelle-Angleterre.

Entre autres activités, à la fin du mois d'octobre, François Dumouchel, commissaire à l'exportation à la SODER, se rendra en compagnie de sept ou huit industriels de la région au Job Shop Show à Boston. Il s'agit du plus important salon de sous-traitance en Nouvelle-Angleterre dans le domaine du métal.

Des activités de formation et d'information sont aussi organisées de façon ponctuelle, avec différents intervenants du domaine de l'exportation.

Internet

Internet est également devenu un excellent outil de

préparation pour les entreprises qui désirent développer le commerce avec les marchés extérieurs.

Avec Internet, on peut commencer à réaliser une étude de marché, ce qui permet de sauver du temps dans la recherche d'informations préliminaires.

Pour ne donner que quelques exemples, car la liste est longue, on pourra trouver sur le site du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (<http://www.micst.gouv.qc.ca>) des informations concernant le programme d'aide à l'exportation, un calendrier des activités internationales et un répertoire des conseillers en commerce extérieur.

Sur celui d'Industrie Canada (<http://strategis.ic.gc.ca>), on trouve des informations concernant les programmes gouvernementaux d'aide aux entreprises ou le réseau international d'information d'affaires.

Enfin sur le site de la Maison des régions du Québec (<http://www.mrq.com>), une liste des parcs industriels du Québec et des liens à des sites internationaux sont disponibles.



Un peu plus haut...
un peu plus près
des entreprises de classe mondiale

Chef de file de la fabrication fromagère au Canada, Agropur a récolté, au cours des treize derniers mois, des distinctions qui contribuent à l'établir comme une entreprise de classe mondiale.

Détentrice du titre de fabricant du plus gros fromage au monde et de celui de fabricant du meilleur cheddar au monde, Agropur s'appuie sur une technologie de pointe et sur le savoir-faire de ses ressources humaines pour tirer le meilleur du lait.

Soulignons, à cet effet, l'oeuvre des employés de la fromagerie de Granby, auteurs de deux réalisations de taille, soit la fabrication du plus gros bloc de fromage au monde, en septembre 1995, et l'obtention, au premier essai, en juin 1996, de l'enregistrement de la fromagerie à la norme internationale ISO 9002. Trois usines d'Agropur sont à ce jour placées sous cette norme.

Reconnue pour la diversité de sa production fromagère et la flexibilité de ses installations, la fromagerie de Granby transforme, grâce au concours de 200 employés, un million de litres de lait par jour.

S303374



• Vente
d'ordinateurs
et de logiciels

• Réparation
d'ordinateurs

• Réseaux Novell,
Lantastic et
Windows NT

DBR INFORMATIQUE

VENDEUR AUTORISÉ

Ordinateurs

COMPAQ

DBR Compatible



APPLE

Imprimantes

FUJITSU

EPSON



HEWLETT
PACKARD

Canon

Surveillez nos prochaines
séances d'information sur
les logiciels AVANTAGE et
FORTUNE 1000.

Logiciels d'éducation
disponibles

S303381

132, rue St-Charles Sud, Granby 375-0405

Cahier PME

FORMATION

Du commerce international à Bromont

par
Marie-France Létourneau

BROMONT - Depuis le mois d'avril dernier, 11 personnes étudient à Bromont pour devenir agent de commerce international. Et c'est par un stage pratique aux Vergers d'Émilie, aux Évaporateurs Waterloo Small et chez Culinar, notamment, que le cours se terminera, en décembre.

"Ça vient d'éclater dans la face de tout le monde que l'exportation, c'est une des pierres angulaires de l'économie", lance Jean-Guy Roy, président de l'entreprise privée spécialisée dans la formation de la main-

différents aspects du commerce international, comme l'identification de marchés, les termes commerciaux ou la fixation des prix à l'exportation.

Expérience pratique

Et ce que les étudiants voient durant les 1225 heures de formation, ils le mettront ensuite en pratique lors d'un stage en entreprise, où un mandat bien précis leur est accordé.

Par exemple, Réal Bégin, qui a décidé de réorienter sa carrière à 43 ans en participant à cette formation, doit effectuer une étude du marché californien pour les bouillons et sauces à fondue chinoise des Produits Ronald de



Réal Bégin devra, dans le cadre de son stage, réaliser une étude de marché sur la Californie pour les Produits Ronalds.

photos Michel St-Jean

d'oeuvre, Formation Professionnelle 2000. C'est lui qui a eu l'idée de mettre sur pied un tel programme.

"On parle d'exportation partout", rajoute-t-il, enthousiaste.

En collaboration avec la Direction des ressources humaines Canada et d'un agent exportateur de Granby, Éric Tessier, qui est aussi le coordonnateur du programme, ils ont tout mis en oeuvre pour former une main-d'oeuvre qualifiée qui puisse répondre à ce mouvement d'ouverture vers les marchés extérieurs.

Pour former des finissants "qui parleront le même langage que les dirigeants d'entreprise", Éric Tessier explique que le programme a été conçu de façon à mettre les étudiants en rapport avec des personnes-ressources du milieu.

Des représentants du Centre de commerce international de Montréal, d'Industrie Canada, de Douanes Canada et des différentes grandes banques se sont donc rendus à Bromont pour enseigner

Saint-Damase.

"J'ai un mandat, mais c'est un stage et on a toujours un certain training à faire après une formation. Et comme les Produits Ronalds exportent déjà en Europe, je vais pouvoir profiter de leur expérience", dit-il.

La distribution des stages a été faite en fonction des intérêts des étudiants. Jean-Guy Roy parle avec fierté de cet ancien pilote d'hélicoptère qui verra à la mise en marché internationale, pour une compagnie de Québec, d'un radar anti-collision à basse altitude. Et de cette autre étudiante qui effectuera une étude du marché américain pour les Vergers d'Émilie qui voudraient lancer un nouveau produit.

Affinités avec l'international

Comme première condition pour participer à ce programme, les personnes intéressées devaient recevoir des prestations d'assurance-emploi. Le bilinguisme était un autre critère et ils

"Ce qu'on veut, c'est créer des emplois"

- dit Jean-Guy Roy

devaient tous relever du Centre d'emploi de Cowansville.

Finalement, une sélection a eu lieu parmi la quarantaine de candidats pour n'en retenir qu'une dizaine "qui ont tous quelque part des affinités avec le commerce international, soit par leurs précédents emplois ou parce qu'ils ont voyagé", explique Eric Tessier. Leur âge varie entre 25 et 57 ans.

"J'ai travaillé durant 10 ans en Californie dans la restauration. L'anglais n'est donc pas un problème pour moi, explique

Réal Bégin. Et ce qui m'intéresse dans ce domaine, c'est tout ce qui entoure la communication."

"Mais ce qui est bien avec ce cours, c'est qu'il offre une formation professionnelle différente des formations qu'on voit d'habitude, comme la soudure", poursuit-il.

Une formation de base sur les méthodes et maîtrise du clavier, sur différents logiciels et sur Internet a d'abord été dispensée

aux étudiants. Et, libre-échange oblige, ils ont aussi eu à apprivoiser une troisième langue: l'espagnol.

Le stage est non-rémunéré, les étudiants continuant à recevoir de l'assurance-emploi, et il n'y a aucune promesse d'embauche.

"La balle est dans le camp des étudiants maintenant", affirme Eric Tessier.

Une situation que Réal Bégin affronte avec optimisme, mais avec quelques appréhensions malgré tout. "Dans ce métier comme dans un autre, ce n'est pas évident...",

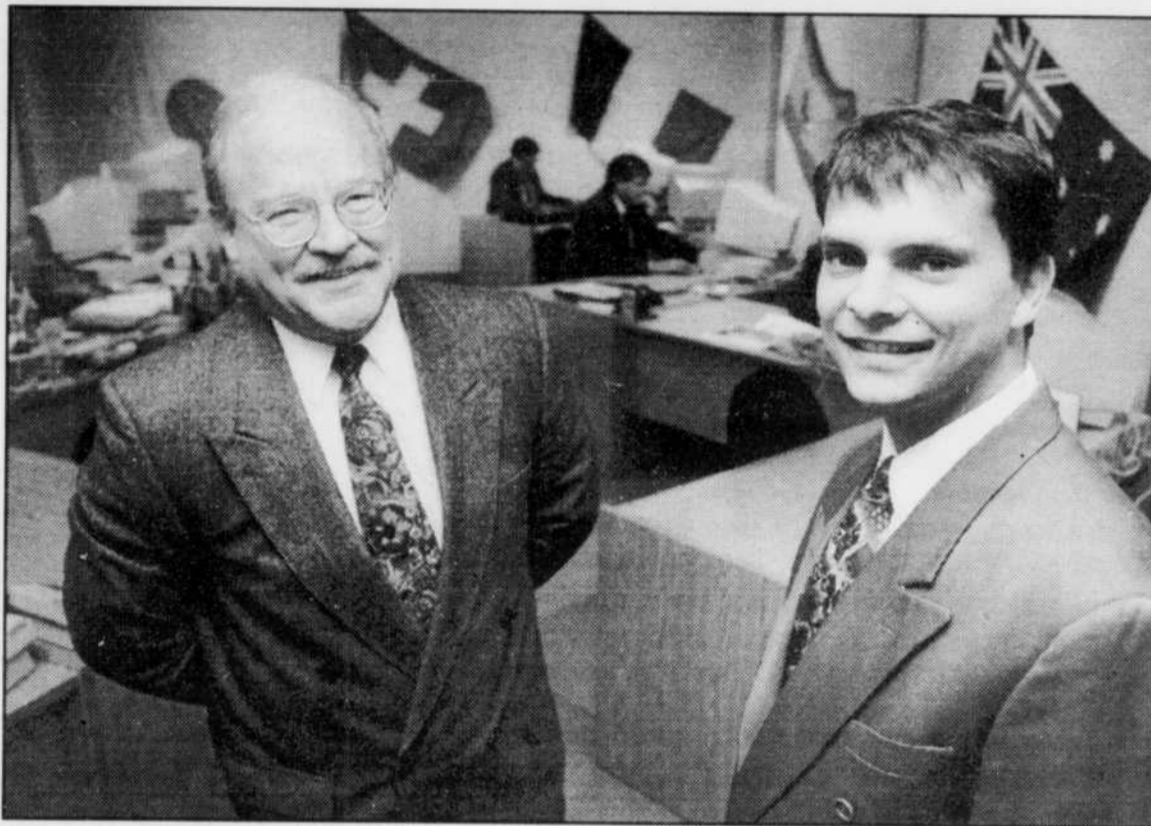
dit-il.

Selon Jean-Guy Roy, le Centre d'emploi attendra de voir le taux d'employabilité avant de décider si une autre session sera offerte.

Mais peu importe quelle sera la décision, M. Roy a déjà en tête un autre programme à mettre sur pied pour combler le manque de main-d'œuvre qualifiée.

"Tout ce qu'on veut, c'est créer des emplois", dit-il d'un ton résolu.

La balle est dans le camp des étudiants



Jean-Guy Roy, président de Formation Professionnelle 2000, et Eric Tessier, coordonnateur du programme, se sont fixé comme objectif de former "des gens qui parleront le même langage" que les entrepreneurs.

Vous êtes propriétaire d'une PME?

Ici, les prêts sont
approuvés
plus souvent
et votre coût d'emprunt
est moindre

grâce à notre taux ramené au taux de base!

Galleries de Granby 378-7942

Martial Tanguay, directeur

La Banque Scotia s'engage à prêter plus d'argent à taux réduit aux propriétaires de PME du Canada afin qu'ils puissent financer des dépenses importantes et faire prospérer leur entreprise.

C'est la raison pour laquelle nous avons, pour un temps limité, ramené au taux de base de la Banque Scotia le taux applicable la première année à tout nouveau Prêt Scotia à l'amélioration d'entreprises.

De plus, selon une récente étude de l'Association des banquiers canadiens, pour 9 prêts sur 10 aux petites entreprises qui sont approuvés, *nulle autre banque au Canada n'a un taux d'approbation plus élevé que la Banque Scotia.*

Si vous avez besoin d'aide pour vos affaires, passez à une banque qui est ouverte à vos besoins.

Passez nous voir dès aujourd'hui pour discuter de vos projets pour votre entreprise.

Serge Lafrenière • Jean-Benoit Grégoire
Directeurs de compte

Banque Scotia 



**CENTRE D'AIDE AUX
ENTREPRISES RÉGION
HAUT-YAMASKA INC.**

DEPUIS 11 ANS
UN ATOUT IMPORTANT DANS LE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DE LA RÉGION

NOS SERVICES D'AIDE TECHNIQUE :

- Préparation d'un plan d'affaires
- Plan de redressement
- Recherche de subventions
- Suivi de l'entreprise
- Coordonnateur du programme travail indépendant

NOS SERVICES D'AIDE FINANCIÈRE :

- Sous forme de :
- Capital-actions
 - Garantie de prêt
 - Prêt

Depuis sa création, les services du centre d'aide aux entreprises ont permis de créer et maintenir plus de 2 000 emplois pour des investissements chiffrés à 9 000 000 \$ dans plus de 300 entreprises.

Sans compter que l'expertise du Centre d'aide aux entreprises lui a permis d'être reconnu comme étant le seul organisme à but non lucratif pouvant offrir aux entreprises de la région du capital de risque variant de 5 000 \$ à 75 000 \$.

Cette expertise a permis au Centre d'aide aux entreprises de gérer deux fonds de capital de risque (Fil) destinés aux entreprises situées sur le territoire des MRC de la Haute-Yamaska et Rouville. Le financement offert par les Fil varie de 5 000 \$ à 50 000 \$.

Contactez-nous :
Téléphone : 378-2294 Télécopieur : 378-7370
142, rue Dufferin, bureau 214, Granby

S305378

Roland Choinière, directeur général

Ansell

*Une force économique active
dans l'essor de la région.*



Division des produits médicaux
Gants de chirurgien et d'examen



Division des produits à la consommation
Gants de ménage, condoms



Division des produits industriels
Gamme variée de gants de travail

Ansell CANADA Inc

105, rue Lauder Tél.: 266-1850
Cowansville (Québec) J2K 2K8 Téléc.: 266-6150

Le marché du cybermonde

par Isabelle Ducas

GRANBY - Bien que les gens d'affaires soient de plus en plus nombreux à s'intéresser au réseau Internet, la plupart voient encore cet outil comme un objet de curiosité et se demandent ce qu'ils pourraient en tirer.

La majorité des grandes entreprises qui exploitent des usines dans la région sont présentes sur le World Wide Web, la toile qui relie tous les sites de ce réseau inter-planétaire. Mais pour les PME, Internet semble encore un labyrinthe obscur dont ils ne comprennent pas tout à fait l'utilité.

La Chambre de commerce et Génération Avenir, qui regroupe les jeunes gens d'affaires, ont organisé des sessions d'information sur ce nouveau médium. Mais le mot Internet fait encore naître des points d'interrogations dans certains yeux.

"En général, les gens d'affaires ne savent pas c'est quoi, ni ce que ça peut apporter à leur entreprise", dit Marielle Lanthier, copropriétaire d'Internet en direct, un café Internet qui est également fournisseur de lignes Internet.

"Beaucoup d'entreprises semblent encore voir ça comme un gadget actuellement, observe également Alexandre Bélanger, directeur de la conception et du montage chez Internet Haute-Yamaska, un autre fournisseur. Mais le nombre d'entreprises sur Internet va en augmentant, c'est moins difficile maintenant qu'il y a six mois d'en parler aux gens d'affaires."

Selon ces fournisseurs, le réseau ne jouit pas d'une très bonne image auprès du public non initié, à cause des récents efforts, demeurés vains, du gouvernement américain pour interdire les messages pornographiques et violents sur Internet.

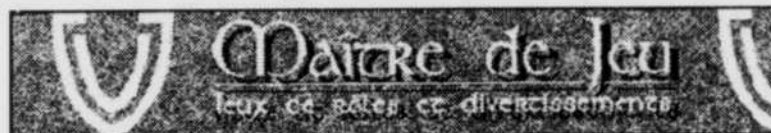
"Les gens ont comme vision que ça sert à la pornographie ou que c'est utilisé surtout par des extrémistes, dit Alexandre Bélanger. La mauvaise publicité a ralenti l'attrait pour Internet."

Qu'est-ce que ça donne?

Mais, justement, comment vendre le réseau aux gens d'affaires? Qu'est-ce que les entreprises ont à tirer d'Internet?

"C'est de l'investissement en publicité, mais c'est sûr qu'on n'a pas encore une idée précise des retombées potentielles, avoue Roger Doré, propriétaire de MarketingNet, qui s'est lancé dans la conception et la gestion de sites Internet. C'est encore vague, parce qu'on n'a pas beaucoup d'expériences concrètes à donner en exemple."

Selon M. Doré, l'attrait d'un site Internet pour une entreprise réside dans la notoriété qu'il peut apporter. Il le présente comme un outil de travail supplémentaire à



intégrer dans un plan de marketing.

Représentant des ventes

On peut y mettre un catalogue de produits qui sera mis à jour régulièrement et les entreprises peuvent recevoir des commandes de clients par courrier électronique de partout à travers le monde.

Mais les gens d'affaires doivent pouvoir évaluer de quelle façon ils pourraient utiliser ce nouveau canal d'information. "Une entreprise qui vend des services plutôt que des produits n'a peut-être pas sa place sur Internet, dit-il. Il faut aussi s'assurer que l'entreprise soit capable de répondre à des commandes."

Selon Alexandre Bélanger, d'Internet Haute-Yamaska, les gens d'affaires voient également le potentiel du réseau dans la possibilité qu'il offre

actionnaire si l'entreprise avait sa place, sur le réseau World Wide Web.

La question risque de devenir de plus en plus fréquente. Mitel, par exemple, indique aux journalistes qu'elle n'envoie plus ses résultats financiers, puisqu'ils sont disponibles sur le Net...

De nouveaux marchés

De plus petites entreprises de la région ont également fait le pari de tirer profit d'Internet.

C'est le cas du commerce Maître de jeu, qui vend des jeux de rôles, un domaine très spécialisé où l'on retrouve beaucoup de collectionneurs. Le commerce possède son site depuis environ cinq mois.

"J'ai eu des commandes de Belgique, de Saskatchewan, de Rimouski, raconte le copropriétaire, Yannick Ménard. J'ai expédié environ 10 ou 12 commandes que je n'aurais jamais eues si je n'avais pas été sur Internet. Pour moi, c'est très rentable pour ce que ça coûte, puisque c'est le client qui paie les frais de transport."

On peut aussi acheter une maison par l'intermédiaire d'Internet: Marc Lapière, des Immeubles 4-saisons, en propose quatre sur son site, mis à jour régulièrement.

"C'est une autre forme de marketing. Eventuellement, ça va être aussi à la mode que la télé, avance M. Lapière. En général, les personnes qui voient mon annonce sur Internet sont des clients sérieux. J'ai eu quelques prospects qui m'ont demandé des informations."

L'agent d'immeubles croit que c'est par Internet que se feront bientôt la majorité des transactions immobilières: le réseau offre la possibilité pour une personne de Vancouver qui veut déménager à Granby, par exemple, de voir avant de se déplacer à quoi ressemble le marché local.

"Lorsque ce sera bien classifié, ce sera plus efficace", souligne-t-il cependant.

En effet, l'un des problèmes du réseau Internet est que, même si l'on a de belles "pages Web" pour présenter son entreprise, il faut que les personnes intéressées puissent y avoir accès. Pas toujours évident de se positionner pour être trouvé facilement.

Pour résoudre le problème, Internet Haute-Yamaska envisage de s'allier à six ou sept autres fournisseurs Internet pour créer un centre d'achat électronique.

"Ce qui est important, c'est d'annoncer les pages des clients commerciaux, dit Alexandre Bélanger. Ensuite, on va être plus en mesure de solliciter les commerces."



d'économiser sur les frais d'interurbains et sur les télécopies. "L'Internet peut être une façon plus économique de communiquer avec les clients", dit-il.

Naviguer sur le Net

En "surfant" ou en naviguant sur le Net (il est bien important de maîtriser le vocabulaire pour être in...) un internaute peut connaître les derniers résultats financiers de Mitel, savoir quels services offre IBM, avoir un portrait de l'entreprise américaine Spartech, qui a acheté GM Plastiques de Granby, ou encore adhérer au club Sea-Doo, sur le site de Bombardier, où l'on peut également connaître quel est le détaillant de motomarines le plus près de chez-nous.

Au cours de l'assemblée annuelle de Bombardier, le président et chef de la direction, Laurent Beaudoin, s'est d'ailleurs fait demander par un jeune

Pour répondre aux besoins des entreprises

GRANBY - Depuis septembre 1995, le Cégep de Granby Haute-Yamaska est l'un des deux collèges du Québec à offrir le programme de technique de production manufacturière.

En tenant compte des besoins de main-d'oeuvre qualifiée des entreprises, les deux cégeps ont élaboré un programme régulier de trois années comportant 270 heures de stage en entreprise.

Il est entièrement bâti à partir de 29 compétences qui doivent être acquises pour fonctionner efficacement dans un milieu de travail manufacturier. Ces compétences ont été déterminées par des employeurs dont plusieurs de la région de Granby.

Les techniciens et techniciennes en production exercent leur profession dans les petites, moyennes et grandes entreprises oeuvrant dans le vaste domaine de la production manufacturière et de la transformation.

Les secteurs d'activités de ces industries vont de la micro-électronique à la production automobile, en passant par le textile, l'agro-alimentaire, la transformation du bois, du métal et du plastique.

Les finissants sont prêts à occuper des postes tels que contremaître de production, responsable de la gestion des stocks, chargé de projets, contrôleur de la qualité (nouvelles technologies, nouveaux produits).

Centre de services aux entreprises

Des formations sur mesure sont aussi préparées et offertes aux entreprises qui en font la demande. Une formation, comme la gestion et le suivi d'une production, s'adresse tout d'abord au personnel d'encadrement et aux employés qui se voient confier des responsabilités additionnelles.

Et certaines entreprises soucieuses de développer au maximum le potentiel de leurs ressources humaines supportent des programmes d'attestation (A.E.C.) spécifiques (10 à 12 compétences officiellement créditées) qui permettent l'octroi d'une reconnaissance de niveau collégial à leur personnel

Une collaboration spéciale de Céline Gagnon

Conseillère en communication au Cégep de Granby Haute-Yamaska



Si apprendre l'informatique vous met sens dessus dessous...

L'Académie du Savoir peut vous aider!

- Un étudiant par ordinateur
- Cours individualisés
- Apprenez à votre rythme
- Français ou anglais
- Aucun préalable
- Commencez quand il vous plaît
- Manuels inclus
- Déductible d'impôt
- Certificats
- Service d'aide au placement

Unités d'Éducation Continue (UEC)
Agrégé SQDM

ACADÉMIE DU SAVOIR
FORMATION EN INFORMATIQUE ET BUREAUTIQUE

110, rue St-Charles Sud, Granby
776-1588

BACHAND ÉLECTRIQUE INC. :

Une équipe branchée sur vos besoins depuis

35 ans!

Publi-reportage



L'équipe professionnelle de Bachand Électricité est prête à bien vous servir. À noter que Mario Deslandes, Daniel Drouin, Gaston Fiset, Mario Girouard, Réal Lapalme, Robert Leblanc, Charles Raymond, Sébastien Senneville et Marcel Tremblay n'apparaissent pas sur la photo.

À l'affût des dernières nouveautés, Bachand Électricité Inc. a su se bâtir au fil des ans une solide réputation pour l'excellence de son service professionnel et ce, malgré les fluctuations du marché.

Fondée par M. Marc Bachand, Bachand Électricité célèbre cette année son 35^e anniversaire. Bien appuyé par ses trois fils, M. Bachand a vu à l'expansion de la compagnie pendant près de 30 ans. Depuis 1990, deux de ses fils ayant quitté la compagnie, c'est Denis, fils du président-fondateur, qui assure seul la complète destinée de l'entreprise après s'être porté acquéreur de 100 % des actifs. Fort de ses 20 ans d'expérience, M. Denis Bachand continue à se perfectionner et à suivre de près l'évolution technologique.

L'entreprise compte plus d'une vingtaine d'employés consciencieux et professionnels. Parmi eux, on dénombre plusieurs spécialistes en maintenance de machineries industrielles. De plus, avec l'embauche récente d'un technicien spécialisé en nouvelles technologies et d'une représentante, l'établissement démontre son désir de toujours mieux satisfaire la clientèle. «Nous constatons que, malgré un marché très concurrentiel, de

plus en plus d'entreprises réalisent qu'il est à leur avantage de faire affaire avec une compagnie responsable, possédant l'expertise, l'équipement et la main-d'oeuvre qualifiée plutôt que d'acheter des prix», ajoute M. Denis Bachand.

À votre service... sur toute la ligne!

Spécialisé dans les secteurs industriel et commercial et disposant d'un vaste inventaire de pièces industrielles, Bachand Électricité offre les services de maintenance de bâtiments et d'équipements, de construction de bâtiments ainsi que de conception de projets clé en main. C'est d'ailleurs grâce à la qualité et à la rapidité de sa main-d'oeuvre que l'entreprise se voyait décerner en 1993, par IBM Canada, le titre de fournisseur de services de l'année. En 1995, l'entreprise a également été retenue comme principal fournisseur - Service d'entrepreneur électricien - lors de l'aménagement de la nouvelle usine Bombardier Inc. division Industrie à Granby. Ces titres qui lui ont été attribués illustrent d'ailleurs à la perfection le souci de la qualité de l'entreprise.

ISO 9002 - Un événement à souligner!

Cette préoccupation se traduit aussi par sa demande d'accréditation à la nouvelle

norme de qualité mondiale ISO-9002, dont le slogan est «Le client attend de nous ce qu'il y a de mieux! Donnons lui!» Il s'agit là d'un événement majeur, car les établissements accrédités dans ce secteur sont très rares au pays. De plus, cette accréditation coïncidera fort probablement avec l'ouverture d'un bureau à Burlington au Vermont au début de 1997. «Nous avons également un projet à l'étude concernant la région de Montréal, étant donné une demande croissante pour nos services dans cette région. Nos qualifications et notre expertise combinées font en sorte que nous sommes appelés de plus en plus à travailler à l'extérieur. Il est donc évident que des projets d'expansion sont à l'horizon», déclare M. Bachand. Outre la demande d'accréditation et l'ouverture d'un bureau aux États-Unis, Bachand Électricité inc. souhaite également à moyen terme agrandir sa clientèle locale et régionale.

Au fil des ans, Bachand Électricité a maintes fois fait la preuve de l'excellence de son service. Les titres qui lui ont été décernés par des usines d'importance sont les fidèles témoins de cette recherche constante de la qualité totale. Gageons que l'avenir de l'entreprise sera à l'image de ses réussites passées et présentes!

S303379

Bachand Électricité inc., 6 Chapleau, Granby 378-8988

PRODUCTIONS

D.R.A.

Finition
des produits

Coupe • Empaquetage • Assemblage
Scellage • etc
Coupe des tissus (vêtements), toiles et autres

201, boul. Montcalm, Granby
375-5475 Téléc.: 375-5553

S303380



CSTM
FABRICANT DE PRODUITS MÉTALLIQUES

À la mesure de vos besoins.

CSTM est une entreprise manufacturière hautement spécialisée dans la fabrication de produits métalliques: habillage électrique/électronique, métal en feuilles, poinçons et matrices.

Nous réalisons vos prototypes et vos productions. Notre bureau de méthodes dispose d'outils modernes CAO/FAO pour réaliser vos projets.

Accrédité ISO 9002-94, CSTM, un atout de plus pour vous.

1105, boul. Industriel
Granby (Québec)
777-0114



S303373

Cahier PME

ACTUALITÉ

Sommet régional en janvier

LONGUEUIL - La Société montérégienne de développement (SMD) a entrepris l'organisation d'un Sommet régional qui aura lieu les 30 et 31 janvier 1997.

Cela répond au vœu de la ministre responsable de la Montérégie, Pauline Marois, de connaître le positionnement de la région face aux enjeux de l'heure et de définir des plans d'actions permettant de s'inscrire activement dans ce contexte.

Le dernier grand exercice de concertation du genre tenu en Montérégie remonte à 1993.

Le Sommet sera précédé d'activités préparatoires, soit cinq colloques sous-régionaux et deux forums thématiques.

Les thèmes traités dans le cadre de ces travaux concernent le devenir économique et social du Québec et de la Montérégie. Ces thèmes sont l'emploi, le développement régional, l'édu-

cation, la culture, la métropole et le développement économique et communautaire.

Le budget de cette grande opération sommet, qui comprend huit événements et réunira près de 1500 personnes, est de 130 000\$.

Une large part du budget s'autofinancera grâce aux revenus générés par la participation des intervenants au sommet de janvier prochain.

Gérer les crises...

Ce volume présente des témoignages d'entrepreneurs qui ont traversé diverses difficultés. Des témoignages qui permettront de comprendre et d'accepter les événements tels qu'ils sont.

Chose certaine, tous les entrepreneurs déclarent qu'ils ont grandi à la suite de ces aventures. Quelqu'en ait été le dénouement, ils ont su assumer réussites ou échecs. Il arrive que l'entreprise disparaisse... L'entrepreneur doit survivre!

La PME dans tous ses états, publié aux Editions Transcontinental, est un livre destiné aux entrepreneurs qui débutent tout comme à ceux qui ont cumulé plusieurs années d'expérience.

Les auteurs proposent des techniques éprouvées qui aideront à régler

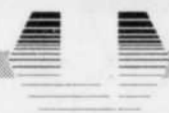
les problèmes causés par les crises de l'entreprise ainsi que des pistes d'intervention qui permettent d'en tirer profit.

Détenrice d'un M.B.A., Monique Dubuc a œuvré dans le secteur privé pendant plusieurs années avant de devenir responsable du développement de la collection Entreprendre à la Fondation de l'Entrepreneurship. Elle consacre désormais ses énergies à la formation dans le domaine des affaires.

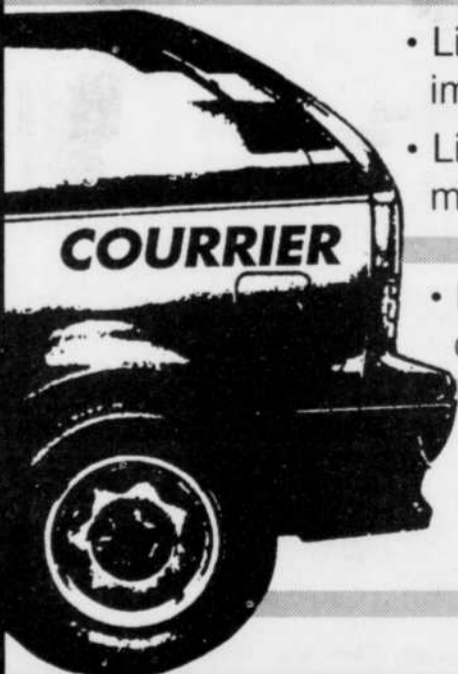
Quant à Pierre Levasseur, spécialiste en redressement d'entreprise, il a fait carrière dans les secteurs public et privé. Il a été coauteur d'Autodiagnostic, le tout premier volume de la collection Entreprendre. Il a également écrit de



nombreux ouvrages sur le monde des affaires.



LIVRAISON INDÉPENDANTE



- Livraison immédiate
- Livraison même jour
- Livraison du lendemain
- Québec
- Ontario
- É.-U.

S303396

Renseignements

378-7373

PAGE 8A - JEUDI 31 OCTOBRE 1996 - LA VOIX DE L'EST



GE Canada
Moteurs d'avions



Même nos pièces prennent de l'expansion...

Une plus grande diversification de nos produits ainsi qu'un contexte économique mondial en pleine expansion dans le domaine de l'aéronautique entraînent une croissance accélérée de la GE Bromont. Le souci de la qualité et la compétence de nos employés ont toujours été un facteur de succès pour l'entreprise. Ce sont ces mêmes qualités qui nous permettent aujourd'hui de faire face aux défis de la croissance et de la compétition mondiale.

S303205



33, rue Taylor, Waterloo 539-2772

CHEZ BOUCHONS MAC INC. C'EST LE CLIENT D'ABORD!



«Voilà ce qui peut être accompli par un groupe de gens bien dirigés et bien écoutés.»

Suzane Fortin

Bouchons MAC, une entreprise existant depuis 63 ans, célèbre son 5e anniversaire sous une nouvelle administration.

Bouchons MAC est géré par des gens d'ici qui en font une entreprise florissante sur le marché nord-américain dans les domaines pharmaceutique, cosmétique, chimique et alimentaire principalement.

Dans la poursuite de ses efforts pour se doter d'un programme moderne et efficace de gestion de la qualité, Bouchons MAC a opté pour la norme internationale ISO 9002. Le choix de cette norme lui permettait également de répondre aux attentes de certains clients.

«MAC mise sur la formation continue de son personnel qui doit maintenir un haut niveau de compétences dans un secteur en constante évolution.»

Carmen Bourgeois



«ISO 9002 will further our aims in providing maximum quality closures.»

John Payette



«La sagesse des anciens et l'excitation des plus jeunes font de MAC une entreprise créative et dynamique.»

Robert Laflamme



L'équipe est toujours aussi dynamique que les années 80, mais avec plus de pouvoir depuis 1991. Nouveaux clients, produits, idées, nous permettant d'investir et d'accéder à une certification ISO 9002 pour garder un oeil vif sur notre savoir-faire.»

Claudette Perras



«La croissance des ventes de MAC a permis l'investissement de 7,5 millions en infrastructures et technologie de pointe afin de bien servir sa clientèle.»

Danielle Rivard

«L'implantation ISO nous a apporté... une structure dans nos activités quotidiennes, un rassemblement et rapprochement des travailleurs, ainsi qu'un sentiment d'accomplissement duquel émane une grande fierté.»

Lisa Marie Decelles



«Le plus agréable de ce système (ISO 9002) est bien l'absence d'ambiguïté dans notre façon de procéder.»

Julie Beaulac

«À mes débuts ici, des moules recevaient leur chaleur sous forme de vapeur générée dans une bouilloire chauffée au charbon... Oui, oui, l'électricité et le téléphone étaient inventés.»

Jean Papineau Richard
(30 ans de service)

LES SERVICES KELLY

*Chef de file
en placement
de personnel*

*Service adapté à votre
entreprise, rapide,
flexible, abordable
professionnel
et garanti*



S303385

Vous êtes spécialiste
dans votre domaine!

Nous sommes spécialistes
en ressources humaines!

Nous avons le personnel
dont vous avez besoin!

pour :

- le travail de bureau
- le travail de production
- le support technique
- le marketing et plusieurs autres domaines

Notre personnel qualifié est
disponible pour :

- Remplacements de 3 h et plus
- Emplois temporaires ou occasionnels
- Emplois permanents

**Embauchez...sans
surplus de travail!**

Évitez :

- Processus de présélection
- Ouvertures de dossiers
- Longues procédures administratives et gouvernementales!

On s'occupe de tout!

96, rue Principale, bur. 101
Granby 378-6371



Dans les petits pots... les profits d'Émilie

Presse canadienne

ROUEMONT - S'il y a un couple pour qui l'amour a vraiment voulu dire "tomber dans les pommes", c'est bien les Guilmain. Les amoureux cherchaient un nid dans la belle région de Rougemont. Pourquoi ne pas alors acheter un verger pour aider à arrondir les fins de mois? Ainsi a commencé l'histoire des Vergers d'Émilie.

Ce qui se voulait d'abord une démarche de "gentleman farmer" a rapidement tourné au défi.

Dès l'acquisition du verger de 4000 pommiers en 1980, il y a eu un gel, de la grêle, bref il a fallu remplacer 30 pour cent de la plantation. Sans l'assistance du programme d'assurances du ministère de l'Agriculture et l'appui de la famille du couple, cette petite entreprise serait morte avant même d'avoir vu le jour. Quoi qu'il en soit, jusqu'en 1990, ce ne fut qu'une "petite production artisanale au temps des pommes."

Ramasser les pommes représentait une somme de travail colossale, les Guilmain ont donc opté pour l'auto-cueillette. Yvan s'occupait de la vente, tandis que Martine, à l'affût des besoins du public, expérimentait des recettes de tartinades avec les conseils techniques de Gilbert Dionne, un chimiste de l'Institut de technologie agro-alimentaire de Saint-Hyacinthe.

Simultanément, Yvan a affectué des études en marketing au HEC,

et il en a profité pour se pencher sur l'industrie de la pomme au Québec. Par ailleurs, l'auto-cueillette a permis de se faire connaître des médias tout en testant le marché auprès des milliers de visiteurs au verger. À l'automne, il en vient plus de 50 000 pour la cueillette.

Le virage de l'artisanat vers l'industrie s'est surtout produit en 1990 avec le lancement d'une ligne de tartinades de six saveurs différentes offertes à des boutiques et à de petites chaînes alimentaires. On a aussi trouvé un courtier, un réseau de distribution.

L'effet des "Filles de Caleb"

Le hasard fait parfois bien les choses. La série télévisée "Les Filles de Caleb", dont le personnage central s'appelait Émilie Bordeleau, a eu un effet bénéfique sur les ventes des Vergers d'Émilie. Les consommateurs ont fait un lien entre cette époque ancienne, la vie rurale et les produits naturels.

En réalité, les Vergers d'Émilie est une marque de commerce qui a été choisie pour rendre hommage au père d'Yvan Guilmain, décédé, qui se prénommait Émile. Comme il se doit, la fille aînée du couple s'appelle Émilie.

Le chiffre d'affaires qui avait été de 100 000 \$ en 1989 atteignait 250 000 \$ l'année suivante, puis 500 000 \$ en 1992, 1,2 million \$ en 1994 et 3,3 millions \$ l'an passé. M. Guilmain prévoit des ventes de

six millions \$ cette année. Le verger qui n'a toujours que 4000 pommiers est entièrement réservé à l'auto-cueillette. Il faut donc acheter cette année des autres producteurs de la région 1000 tonnes de pommes qui seront toutes transformées en jus, la matière première pour le coulis et autres produits des Vergers d'Émilie.

Les perspectives de croissance de cette entreprise paraissent importantes, à tel point que certains experts se demandent si une évolution trop rapide ne va pas la tuer. Yvan Guilmain n'en croit rien.

"Nous avons créé la croissance, dit-il. On n'en a pas peur. On est habitué à ça." Il reconnaît cependant que cela est très exigeant.

Pour l'heure, il y a une certitude: la capacité de production est limitée. On en est au point où il faut soit agrandir les bâtiments, soit en louer. Il en est de même pour les équipements de production.

En revanche, les Guilmain veulent non seulement augmenter le volume de leur production actuelle, mais ils songent aussi à de nouveaux produits, par exemple les céréales du matin et les collations, qui constitueraient un nouveau débouché pour leurs coulis.

Rares sont les PME qui en aussi peu de temps ont réussi à faire connaître leurs produits par une grande partie de la population. Les Vergers d'Émilie voit désormais sa production dans toutes les chaînes d'alimentation, bien qu'elle soit considérée haut de gamme.

Depuis 1983

IMPRIMERIE DMC INC.

POUR VOS BESOINS DE:

- | | |
|-----------------------|----------------------------|
| ✓ Cartes d'affaires | ✓ Brochures |
| ✓ En-têtes de lettres | ✓ Manuels d'instructions |
| ✓ Enveloppes | ✓ Porte-Documents |
| ✓ Dépliants | ✓ Publicité imprimée |
| ✓ Circulaires | ✓ Monochrome et couleurs |
| ✓ Factures | ✓ Commercial et industriel |
| ✓ États de compte | ✓ Projets spéciaux |
| ✓ Bons d'expédition | |
| ✓ Liasse ou continue | |

SPÉCIALITÉ: COURT ET MOYEN TIRAGE DE QUALITÉ.

DE LA
CONCEPTION À
L'IMPRESSION

896, rue Dufferin,
Granby Qc. J2G 9H8

Tél.: (514) 375-2033
Fax: (514) 375-4843

S303389

Lettrage
RAOUL 375-2100

POUR UNE
PUBLICITÉ
PERSONNALISÉE
FAITES-MOI
CONFIANCE...!

328 Principale
Ste-Cécile-de-Milton

S303397



COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS

Yvan St-Onge, CGA
Jacques Robitaille, CGA

Johanne Bourassa, CGA
Benoit Bigras, CGA

391, rue Principale, bur. 108
Granby (Québec) J2G 2W7
Téléphone: (514) 378-2525
Télécopieur: (514) 378-8714



Société en nom collectif

Paul-André Mailloux, CGA

Comptable général licencié

1694, rue Darcy
Bromont 534-2261



Normand J. Turcotte, CGA
Richard Parent, CGA

Comptables généraux licenciés
317, rue Racine, Granby
Tél.: (514) 375-3702
Télec.: (514) 375-4407



Charbonneau Jeanson Larocque

Yves Charbonneau, CGA Carole Beaudry, CGA
Fernand Jeanson, CGA Brigitte Jeanson, CA
Yves Larocque, CGA

COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS

1240 St-Paul 1050, boul. du Séminaire
Farnham 293-3601 Saint-Jean-sur-Richelieu
348-4983

Serge Beaugard, CGA

1125, rue Tremblay
Acton Vale
Tél.: (514) 546-4401
Télec.: (514) 546-4071



Lyse Lambert-Veillette
b.a.a., c.g.a., adm. a.

120, avenue du Parc
Granby, Québec J2G 2M2
Téléphone (514) 375-1418
Télécopieur (514) 375-1465

L'Ordre des CGA au service des PME

Quel que soit le secteur d'activité où évoluent les dirigeants de PME du Québec, ceux-ci convergent tous vers un point commun, soit l'atteinte de la performance financière.

L'Ordre des CGA du Québec, pour aider les dirigeants de PME dans la gestion de leurs défis quotidiens et dans l'atteinte de la performance financière, a créé deux séries fort appréciées des gens d'affaires. La première intitulée PRO-GESTION composée de douze brochures, traite de sujets variés s'adressant aux gens d'affaires qui désirent connaître les nouvelles tendances en gestion. La deuxième, la série PERFORMANCE FINANCIÈRE lancée en juin dernier, regroupera six volumes qui se veulent avant tout des outils de travail dont la consultation s'avérera facile et rapide.

La série PRO-GESTION couvre douze sujets et est divisée en six familles : Administration, Gestion des ressources financières, Gestion de la recherche et du développement, Gestion des marchés, Ressources humaines et Production.

Sous le volet de l'administration, l'on retrouve les titres suivants :

- La qualité totale
- La gestion de projet
- Planification stratégique
- L'associé - ses principaux droits, pouvoirs et responsabilités au sein de la société
- L'administrateur - ses principaux droits, pouvoirs, devoirs et responsabilités au sein de la compagnie
- L'actionnaire - ses principaux droits et responsabilités au sein de la compagnie.

La famille de la Gestion des ressources financières regroupe :

- L'évaluation d'entreprise et
- La planification financière personnelle

La Gestion de la recherche et du développement comprend :

- L'entreprise et l'environnement

Tandis que celle de la Gestion des marchés inclut :

- L'exportation - le défi du commerce international

En ce qui concerne les Ressources humaines, on peut y lire le :

- Développement organisationnel

Et la plus récente brochure intitulée «La gestion de l'exploitation et de la production» est classée sous la nouvelle famille Production.

Ces brochures, rédigées par des experts chevronnés, reconnus pour leur compétence dans leur domaine, présentent des théories vérifiées et des renseignements indispensables pour assurer le bon fonctionnement des entreprises québécoises désirent évoluer avec succès.

La série Performance financière, dont le premier volume porte sur les indicateurs de performance, comprendra six documents de référence appelés à devenir les «règles de l'art» dans les quatre créneaux essentiels pour assurer la rentabilité et le financement des organisations. Ces créneaux identifiés par l'Ordre dans le cadre de sa planification stratégique sont : la maximisation de la rentabilité, la planification et la gestion financière, la planification et la gestion budgétaire ainsi que les systèmes de contrôle.

Pour la rédaction de cette nouvelle série, l'Ordre a recouru à des professeurs oeuvrant dans des universités québécoises.

Le livre «Les indicateurs de performance» présente les indicateurs de l'organisation et explique les opérations pour les mesurer. Les procédures décrites dans ce manuel sont basées sur un modèle qui définit les quatre dimensions de la performance : la pérennité de l'organisation, l'efficacité économique, la valeur des ressources humaines et la légitimité de l'organisation.

Pour réaliser ces futures publications, l'Ordre des CGA, au cours des deux prochaines années, investira plus de 215 000 \$ en recherche et développement.

Tous les membres CGA, experts-comptables en performance financière, possèdent les documents présentés ci-dessus. À l'affût des nouvelles tendances, les CGA sont une source bien informée, fiable, et efficace.

Faites appel aux CGA de votre région et mettez toutes les chances de votre côté dans la poursuite et la réalisation de vos objectifs de réussite financière et d'affaires.

Les gens intéressés à se procurer des exemplaires de la série PRO-GESTION doivent faire parvenir leurs coordonnées par télécopieur (514-861-7661) à l'Ordre, en indiquant le titre des brochures qu'ils désirent recevoir gratuitement.

En ce qui a trait au volume «Les indicateurs de performance», celui-ci est édité par Guérin et disponible dans les librairies.

S303390

Faites confiance aux
experts-comptables en
performance financière



ORDRE DES
COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS
DU QUÉBEC

Les dons testamentaires financent une partie importante de la recherche. Sans eux, nous ne pourrions augmenter chaque année les sommes destinées à sauver des vies.

Pour prévoir un tel don, demandez au notaire qui rédige votre testament de vous informer des différentes façons de procéder.



FONDATION
DES MALADIES
DU CŒUR
DU QUÉBEC

Au cœur de la solution!

Tél. : (514) 871-1551 • 1-800-567-8563

LES ENSEIGNES



INSTALLATION, RÉPARATION
ET ENTRETIEN
D'ENSEIGNES ET D'AUVENTS
DE TOUS GENRES
CONTRAT D'ENTRETIEN
LETTRE À L'ORDINATEUR



Avec notre nouveau camion et son échelle de 65 pi. nous avons l'équipement qu'il faut pour bien vous servir!

Lorenzo Vaudry et Thérèse Beaudry, propriétaires
241, ch. Maheu, R.R.2, Granby
372-6927 Téléc. : 372-6412

S303399



RAYMOND, CHABOT,
MARTIN, PARÉ

Société en nom collectif

Comptables agréés

LA FORCE DU CONSEIL

328, rue Principale, bureau 240, Granby (Québec) J2G 2W4
Téléphone : 375-1515 • Télécopieur : 375-0037

S301778

Copieur Minolta EP 4050

un ensemble de caractéristiques qui apporte une haute productivité



Caractéristiques :

- Facile d'utilisation à cause de son grand écran tactile et de ses magasins frontaux. En les jumelant à la cassette de grande capacité, vous aurez 6 500 feuilles de format A4 à votre disposition.

Très performant :

- Mode intercalaire • Mode encart films • Compte les originaux
- Codes d'accès • Trieuse agrafeuse/perforatrice 3 trous
- Fonction surveillance des processeurs, ce système permet l'utilisation du copieur malgré le non-fonctionnement d'une des options.
- Fonction contrôle de qualité d'image, cette fonction ajuste les paramètres du copieur à mesure que les composantes vieillissent.



MINOLTA

Papeterie La Liberté inc.

LIVRES, AMEUBLEMENT ET ÉQUIPEMENT DE BUREAU

209 Principale, Granby 372-6263

MEMBRE DU GROUPE SOPA

S303391

Cahier PME

ÉCONOMIE

L'économie au féminin

Presse canadienne

SAINTE-FOY - Les femmes sont de plus en plus nombreuses dans le monde des affaires. Selon Statistique Canada, à la fin du présent siècle, les femmes devraient diriger ou posséder la moitié des entreprises.

Tel est l'un des faits qui ressort des réponses à un questionnaire qu'Hélène Lee Gosselin, de la faculté des sciences administratives de l'université Laval, a épluché avec les participantes à un atelier organisé par l'Association des collaboratrices et partenaires en affaires.

Par ce questionnaire, Mme Lee Gosselin voulait établir les faits réels concernant les femmes en affaires.

Tout comme elles ont plus d'enfants que la moyenne.

Par contre, il est tout à fait vrai que leur légitimité est souvent remise en question.

Au début, elles doutent elles-mêmes de leur légitimité.

Par la suite, ce sont le conjoint et les enfants qui le font.

A moyen terme, leur légitimité est régulièrement remise en question par les banquiers, les fournisseurs et les clients.

"Ça devient usant pour elles de répéter qu'elles veulent demeurer en affaires", admet Hélène Lee Gosselin.

De façon générale, les femmes en affaires ont du plaisir à produire un bien ou un service.



Yvette Pratte, propriétaire et directrice générale du Spa Concept à Bromont, illustre bien à quel point les femmes prennent de plus en plus leur place dans le monde des affaires.

On croit souvent que les femmes n'œuvrent que dans les services et le commerce de détail.

"Faux! Les femmes sont légèrement plus présentes dans ces deux secteurs. Mais pas plus", répond Hélène Lee Gosselin.

Par ailleurs, les femmes sont des gestionnaires plus prudentes que les hommes. Peut-être trop. Mais en contrepartie, le taux de faillite des entreprises qu'elles dirigent ou possèdent est plus faible que celles dirigées ou possédées par des hommes.

Il est également faux de prétendre que les femmes en affaires doivent sacrifier leur rôle de conjointe et de mère de famille. Le taux de femmes d'affaires mariées est plus élevé que celui de l'ensemble de la population.

Mais la gestion les intéresse moins.

Elles ont généralement tendance à vouloir conserver leur entreprise petite. Elles veulent avoir une vie mieux équilibrée et gardent de la place pour d'autres rôles.

Enfin, contrairement à leurs homologues masculins qui ont tendance à évaluer leurs succès en affaires en terme de croissance de l'entreprise, les femmes adoptent d'autres critères d'évaluation.

Elles veulent avoir du plaisir à produire quelque chose qui plaît à la clientèle, avoir des employés éprouvant le même plaisir et des fournisseurs intéressés à partager cette philosophie.



Desmarais & Gagné Inc.

Fabricant de produits métalliques



SOUDEUSE ROBOTISÉE

565 Maisonneuve

Granby

372-9630

Téléc.: 372-8122



Internet: WWW.endirect.qc.ca/clients/robotik

S303392

Les banques à l'heure du virtuel

Presse canadienne

MONTREAL - Verra-t-on bientôt apparaître la banque virtuelle sans horaire et sans frontière, qui serait accessible par téléphone, guichet automatique, télécopieur ou ordinateur et modem?

Convaincue de l'existence d'un intérêt suffisant de la part des particuliers et des dirigeants de PME, la Banque de Montréal a annoncé dernièrement le lancement de "mbanx", qu'elle qualifie de première banque virtuelle au Canada.

Le service "mbanx" sera offert aux États-Unis par la filiale Harris Bank. Il sera aussi étendu au Mexique par l'entremise du groupe Bancomer, où la Banque de Montréal a acquis récemment un intérêt de 16 pour cent.

Pour les particuliers au Canada, l'accès à "mbanx" coûtera 13 \$ par mois pour un nombre illimité de transactions sur des comptes de chèques ou d'épargne.

Des primes en espèces seront versées aux clients qui regrouperont le plus de soldes de leurs divers services dans "mbanx": hypothèque, prêt personnel, placements garantis et compte de dépôt.

Pour les PME, les frais mensuels de base seront de 10 \$ jusqu'à concurrence de 15 transactions par mois. S'ajoutent un relevé de compte mensuel, le retour des

chèques et l'accès illimité à un gestionnaire de portefeuilles.

Les PME clients de "mbanx" auront aussi accès à un crédit rapide jusqu'à concurrence de 50 000 \$ par requête téléphonique.

Quant à l'obligatoire sécurité des transactions pour les clients de "mbanx" par Internet, la Banque de Montréal s'est associée à des firmes spécialisées -IBM Canada, Bell Canada, Netscape Communications- pour implanter un système de brouillage qui fonctionne avec un logiciel distribué aux usagers.

À l'appui de ses ambitions pour "mbanx", la Banque de Montréal cite l'expérience de son homologue britannique Midland Bank qui fut une pionnière avec le service électronique "First Direct" en 1989.

Sept ans plus tard, le taux de satisfaction "élevé" et "très élevé" atteint 89 pour cent parmi les usagers, selon une enquête d'Andersen Consulting.

Au Canada, un récent sondage de la firme Ernst & Young établit à 62 pour cent la part des transactions bancaires des particuliers qui sont effectuées par guichets automatisés et par téléphone.

On prévoit que ce taux atteindra 79 pour cent d'ici deux ans.

Les Canadiens sont aussi au deuxième rang mondial pour l'utilisation de l'argent de plastique, en particulier la carte de débit.



Services Sanitaires Brodeur inc

INDUSTRIE - ENTREPRENEUR
- COMMERCE - RÉSIDENCE
50 conteneurs neufs et en disponibilité
Location et transport de boîtes
compactes et conteneurs
Conteneurs de 2 à 40 v. cu



Besoin de
Conteneurs?

-PROPRETÉ -PRIX IMBATTABLE
-PONCTUALITÉ -SERVICE INCOMPARABLE

APPELEZ-NOUS DÉS AUJOURD'HUI
pour une estimation gratuite
Entrepôt: 266-6544

Prop.: Opérateurs Marcel et Roger Brodeur

Une équipe de professionnels à votre service 263-6544

Hafner Inc.

Leader canadien dans l'industrie du textile



Alors que partout
au Québec
on se mobilise pour
créer des emplois...
Hafner est un exemple de
dynamisme et de succès

À Granby, trois usines, 400 employés

100 personnes ont trouvé un emploi chez Hafner au cours des dernières années. Entre 1990 et 1996, le nombre d'employés des trois usines de Granby est ainsi passé de 300 à 400.

La formation en haute technologie pour le développement de sa meilleure ressource : son personnel

Les employés représentent la ressource principale de Hafner et leur formation est une valeur importante. Afin que tous prennent ensemble le virage technologique emprunté par l'entreprise, Hafner a créé un programme de formation unique. Unique parce qu'il est enseigné par des employés devenus formateurs et unique parce qu'il a été conçu sur mesure pour répondre aux besoins réels de Hafner.

Robert Bibeau agit à titre de formateur auprès de ses collègues. «Si l'entreprise est efficace, c'est que les employés maîtrisent bien les technologies de pointe utilisées dans nos procédés de fabrication. La formation vise à développer les connaissances et à atteindre cette expertise. En formant nos employés, on favorise le dynamisme de nos équipes et c'est ce dynamisme qui fait de Hafner un leader.»

Le recours aux technologies de pointe, supporté par la formation efficace des employés, permet aujourd'hui à Hafner de faire fonctionner ses usines sans relâche et, du même coup, offrir des emplois stables.

BANQUE
TD

Stéphane Verkempinck
Directeur

BANQUE TORONTO DOMINION
867, rue Principale
Granby (Québec) J2G 2Y9
372-5497
Téléc.: 372-7034

S301776

FORMATION INFO-TECHNIQUE



- Informatique
- Bureautique
- Langues

183, rue Principale, bureau 201, Granby 378-1499

Autres bureaux : Dollard-des-Ormeaux, St-Jean-sur-Richelieu et Vaudreuil-Dorion

S300396



Léveillé et Fils Inc.

250, rue Saint-Urbain, Granby (Québec)
J2G 8M8

378-8474 télécopieur: 378-8700
Montréal (514) 861-6336



DES QUESTIONS SUR L'A.L.E.N.A.?

Consultez les spécialistes en région :

- Certificat d'origine
- Règles d'origine

COURTIER EN DOUANE et TRANSITAIRES INTERNATIONAUX
Transport maritime et aérien (Europe, Asie, etc.)

Importation - exportation

Réclamation - Drawback

Service de petits colis CDA - É.-U.

des affaires avec
LE MONDE

Depuis
1928

S301961



**Innovateurs, nous intervenons
là où ça compte:
le développement de votre personnel.**

Consultation et formation en entreprise
385 Principale, Granby (Québec) J2G 5W2
Téléphone: (514) 372-6614 poste 170 Télécopieur: (514) 777-5842

**Cégep de Granby
Haute-Yamaska**

S303388

Fonds disponibles pour idées intéressantes

par Isabelle Ducas

GRANBY- Pour les entrepreneurs qui ont des projets intéressants en tête et qui voudraient participer à la relance de l'emploi, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec se propose comme outil de financement, particulièrement avec sa nouvelle niche destinée spécialement au développement des régions.

En Montérégie, un Fonds régional de solidarité a été créé en mars, qui peut investir entre 50 000 \$ et 500 000 \$ dans des entreprises en démarrage, en redressement ou en croissance.

"Depuis juillet, 40 plans d'affaires ont été déposés pour étude, dit le directeur du fonds montréalais, Paul-Henri Gagnon. Et il faut préciser que c'est du capital de développement plutôt que du capital de risque. La priorité absolue, c'est la création et le maintien d'emplois."

M. Gagnon souligne également que le fonds est un partenaire financier en plus d'être un prêteur. Un membre du conseil d'administration du fonds occupe un siège au conseil d'administration des entreprises dans lesquelles il investit, et l'entreprise peut bénéficier de ses connaissances financières et de son expertise.

Le fonds de la Montérégie est doté d'un portefeuille de 6 millions \$ qu'il gère de façon autonome, avec un conseil d'administration formé de gens de la région.

Par l'intermédiaire de son portefeuille national, le Fonds de soli-

darité a déjà investi 74 millions \$ dans des entreprises de la Montérégie.

"On n'investit pas toujours dans des entreprises en difficulté, dit le président-directeur général du fonds, Claude Blanchet. Parfois, on intervient pour sauver des emplois, pour injecter de l'argent dans une usine, mais ça peut aussi être dans des entreprises en progression."

"C'est le seul fonds qui se préoccupe des emplois créés, renchérit Guy Champagne, directeur général de la Société de développement économique régional (SODER) Granby-Bromont. Souvent, les autres sociétés de capital de risque veulent faire le plus d'argent possible ou veulent investir dans des entreprises qui exportent.

Ce sont des entreprises prospères, qui vont bien, mais qui ne créent pas nécessairement beaucoup d'emplois."

Le Fonds de solidarité a également mis sur pied de nouveaux organismes de financement en collaboration avec l'Union des municipalités régionales de comté du Québec: les SOLIDE. Il en existe 53 au Québec, dont cinq en Montérégie. Ces organismes peuvent investir entre 5000 \$ et 50 000 \$ dans des projets d'entreprises.

"Quand toutes les SOLIDE seront en opération dans toutes les MRC du Québec, elles pourront faire lever toute une panoplie de nouvelles entreprises", dit Claude Blanchet, optimiste.

**Société de Formation Industrielle de l'Estrie Inc.
Townships Corporation
for Industrial Training Inc.**

SESSION DE FORMATION

sur ÉVALUATION DU RENDEMENT

Pour: Les gestionnaires de personnel.

But: Cibler la contribution de l'employé et l'aider à accroître sa performance.

ANIMATRICE: Mme Sylvie Thiffault, Maison COSE

Dates: 3 et 4 décembre 1996

Endroit: Auberge Bromont, Bromont.

Pour information: (514) 263-8822

Inscription avant le 8 novembre 1996

* Dépenses admissibles à la Loi 90.

S303375

Congrès sur la PME

TROIS-RIVIERES - La ministre déléguée à l'Industrie et au Commerce, Rita Dionne-Marsolais, a pris la parole la semaine dernière devant 250 chercheurs et scientifiques d'une douzaine de pays réunis à l'occasion du troisième Congrès international francophone sur la PME.

L'événement était organisé par le Groupe de recherche en économique et en gestion de la PME de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

La ministre a souligné l'apport des PME à l'économie du Québec. Elle a exposé cinq des principaux défis auxquels l'État doit faire face pour réussir le passage vers la nouvelle économie.

L'innovation se situe au cœur de l'évolution de toutes les sociétés modernes. Ensuite, on retrouve la qualité, qui connaît une croissance remarquable au sein des PME québécoises et permet de renforcer la compétitivité en vue de relever efficacement un troisième défi, celui de l'ouverture sur le monde.

Avec son objectif de 2000 nouveaux exportateurs d'ici l'an 2000, le gouvernement du Québec est fermement déterminé à appuyer les PME québécoises qui misent sur l'exportation pour assurer leur croissance, et à en augmenter le nombre.

Et dans le contexte de l'internationalisation des échanges commerciaux, l'accès à l'information stratégique constitue un défi qui permet aux entreprises de connaître la place qu'elles occupent dans l'économie mondiale et de rester en lice au chapitre de la compétitivité.

Enfin, le test par excellence, celui de la capitalisation et du contrôle des décisions, est souvent le plus exigeant, particulièrement pour les entreprises de la nouvelle économie.

Sur le plan de la Recherche et Développement (R-D), la ministre a indiqué que malgré une conjoncture difficile, l'appui du Québec aux activités de R-D dépasse, en pourcentage, la croissance du PIB. Ainsi, en 1993, le Québec a consacré 1,84% de son PIB à la R-D, dépassant la moyenne canadienne qui se situait à 1,54%.

Au chapitre de la R-D industrielle, le nombre d'entreprises qui réalisent ce type d'activités a augmenté, entre 1986 et 1993, de près de 60%, soit plus de 1450 établissements.

Le niveau des dépenses de R-D universitaires par rapport au PIB situe le Québec parmi les leaders des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques, celui-ci n'étant devancé que par la Suède, la Suisse et le Japon.

Entreprendre, c'est agir ensemble.

Nous sommes la banque des gens d'action. Des gens d'affaires. Nous sommes au cœur des réalisations de ceux qui ont l'esprit d'initiative.

Partenaires pour entreprendre. Et réussir. Communiquez avec votre Service aux Entreprises.

Luc Deschênes, Gabriel Charbonneau et Steve Tremblay
directeurs des comptes

193 Principale, Granby
Tél.: 375-8755
Télec.: 372-3037

 **BANQUE NATIONALE**

Notre banque nationale

S303386

Vous avez besoin de conseils?

Allaire Roberge Legendre est là pour vous aider.

Quelle que soit la taille de votre entreprise, il peut vous arriver d'avoir besoin de conseils. En plus des services traditionnels, nous sommes en mesure de vous offrir des solutions efficaces dans les domaines suivants:

- Achat et vente d'entreprises
- Financement
- Planification financière
- Planification fiscale
- Recherche et développement
- Redressement d'entreprises
- TPS - TVQ

Nous desservons les entreprises manufacturières depuis plus de 40 ans.

 **Allaire
Roberge
Legendre**
Comptables Agréés
Chartered Accountants

35, rue Dufferin
Granby (Québec) J2G 4W5
C.P. 337 J2G 8E5

Téléphone: (514) 375-4400
Télécopieur: (514) 375-0128

Vous pouvez toujours compter sur nous !



Société de développement
économique régional
Granby - Bromont

MISSION

La Société de développement économique régional (SODER) Granby-Bromont a pour mission de contribuer à l'accroissement de la richesse collective en travaillant au développement industriel du territoire.

OBJECTIFS

- soutenir l'entreprise manufacturière existante;
- favoriser la création d'emplois et l'investissement industriel;
- rechercher de nouvelles entreprises manufacturières et faciliter leur implantation;
- doter la région des infrastructures ou outils nécessaires à son développement industriel.

SERVICES

AIDE À L'IMPLANTATION ET RELOCALISATION INDUSTRIELLE

- vente de terrains industriels
- assistance pour recherche de locaux industriels

SERVICES

SUPPORT TECHNIQUE RELATIVEMENT...

- à l'élaboration de projets
- aux sources de financement
- à la recherche de partenaires
- à l'exportation

INFORMATIONS ÉCONOMIQUES

- catalogue des bâtisses industrielles disponibles
- statistiques économiques et sondages
- répertoire des entreprises manufacturières
- profil socio-démographique de la région
- enquêtes salariales

L'ÉQUIPÉ DE LA SODER GRANBY-BROMONT

Guy D. Champagne, directeur général
Louise Lapointe, commissaire au développement régional
Claudine Messier, commissaire au développement régional
François Dumouchel, commissaire à l'exportation
Lyse Corriveau, adjointe à la direction
Sylvie McCann, secrétaire administrative
Brigitte Brisson, secrétaire-réceptionniste

SODER GRANBY-BROMONT

142, rue Dufferin, suite 200, Granby 777-1141 Téléc. : 777-1657



CRESSWELL

La qualité sous toutes ses formes

- Économie de production
- Économie de temps
- Économie de métal
- Économie d'inventaire
- Économie de main-d'oeuvre

Avec quarante ans d'expérience, nous avons toute l'expertise nécessaire pour vous aider efficacement à RÉDUIRE VOS COÛTS DE PRODUCTION.

Nos profilés métalliques sont déjà largement utilisés dans les domaines suivants:

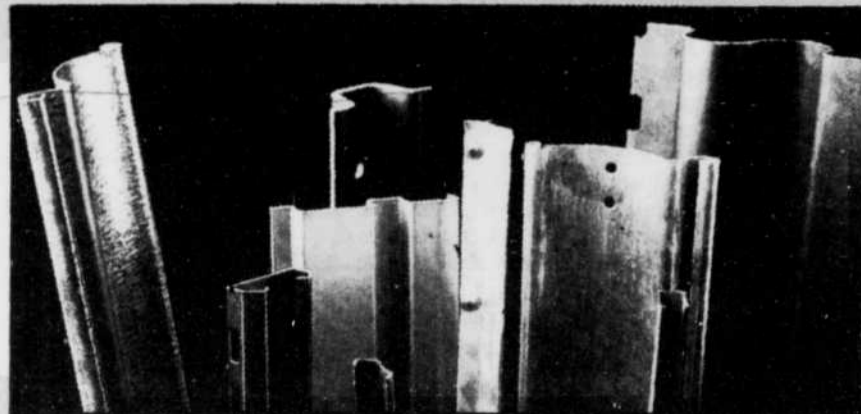
- de l'aviation
- de l'automobile
- de la construction
- de l'architecture
- de l'électricité
- de l'informatique
- du transport lourd ou sur fail
- de l'habitation
- du mobilier de bureau
- de l'environnement
- autres secteurs manufacturiers

L'économie sous toutes ses formes

**Profilages
Cresswell Inc.**
533, rue Léon-Harmel,
Granby
378-4611
Télécopieur: 378-2075

Le profilage à froid...

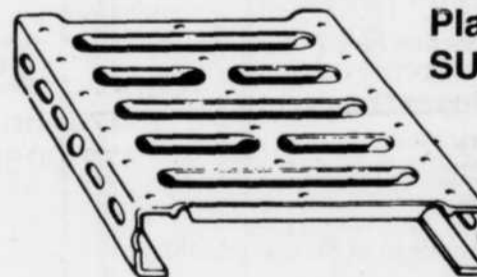
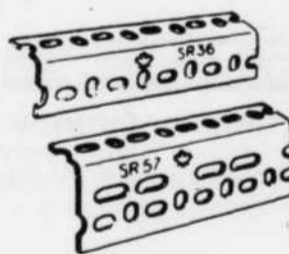
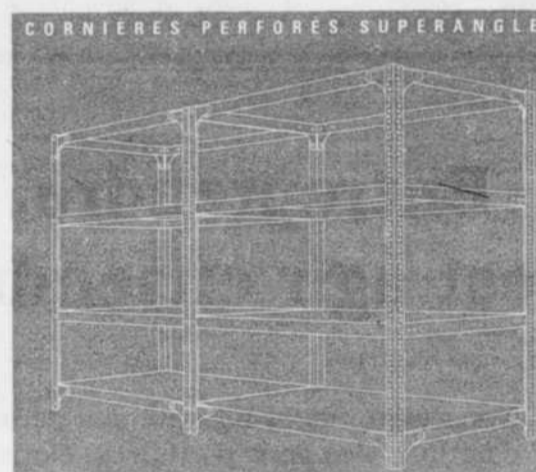
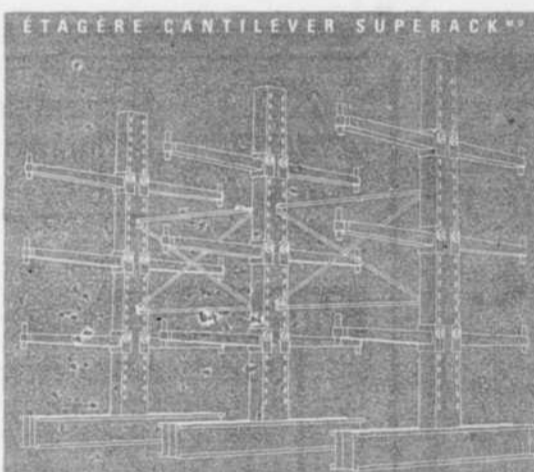
L'ÉCONOMIE SOUS TOUTES SES FORMES



Voilà ce que vous permet le profilage CRESSWELL

SUPERACK^{MD}, c'est super comme produits d'entreposage

Des spécialistes en entreposage industriel qui sont parmi les plus réputés et les plus expérimentés au Canada vous offrent maintenant des produits au design amélioré et un nouveau niveau de service pour répondre à tous vos besoins d'entreposage.



**Planchers ajourés
SUPRA**

SUPERANGLE

Conçues par des ingénieurs québécois, les cornières perforées SUPERANGLE s'assemblent comme un jeu de "mécano" pour faire des tables ou des chariots. Avec les tablettes métalliques et les planches de métal ajouré SUPRA, réalisez votre entreposage sur un ou plusieurs étages en toute sécurité.

ENTIÈREMENT FABRIQUÉS AU QUÉBEC

- Étagères industrielles et pour archives
- Casiers à palettes («rack» et «drive-in»)
- Plate-formes démontables - plancher en acier
- Étagères en cantilever - porte-à-faux
- Étagères à gravité
- Cloisons grillagées de sécurité

SUPERACK

S.0384

31

31

31